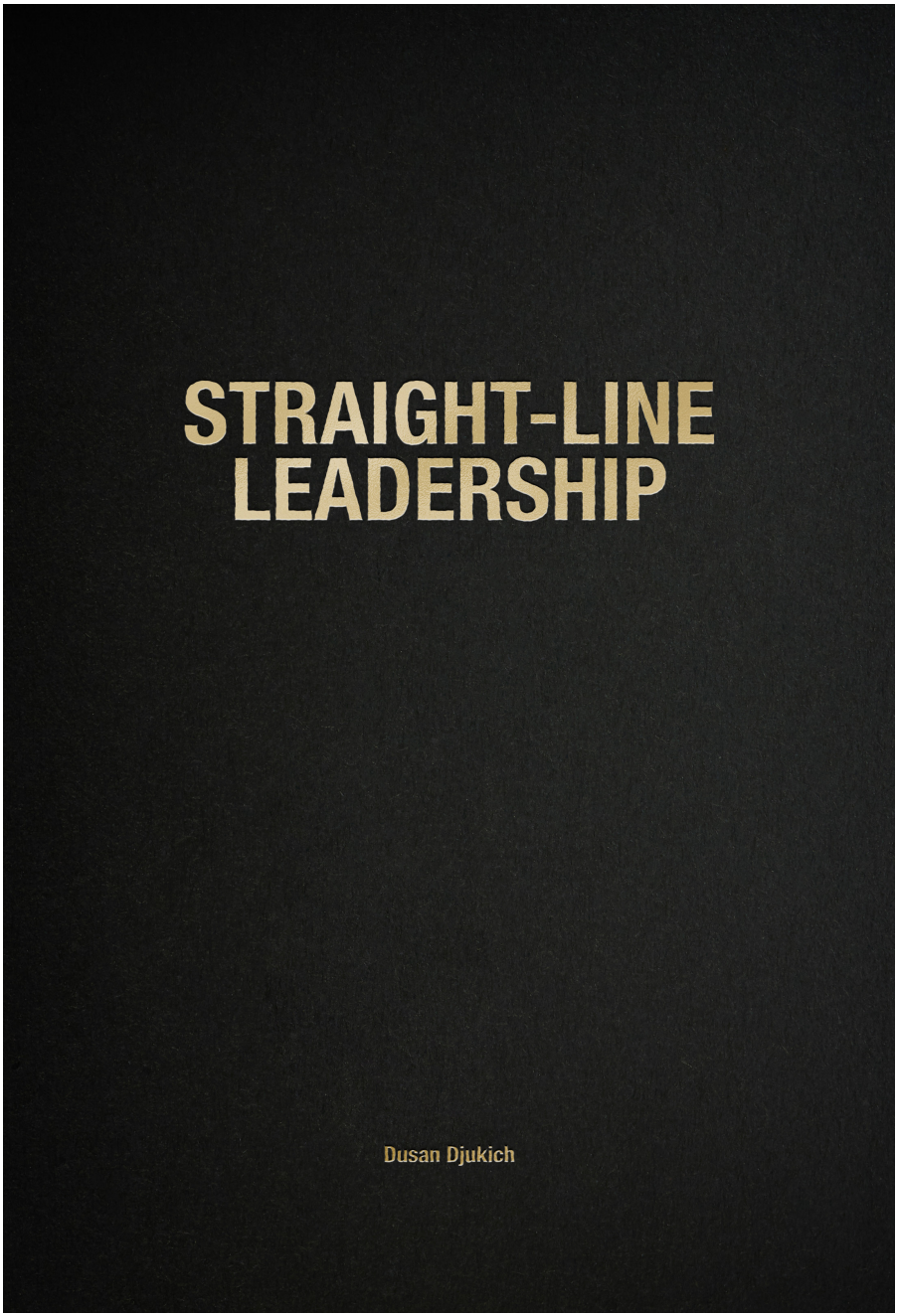


Dusan Djukich – Straight-Line Leadership

STRAIGHT-LINE LEADERSHIP

TOOLS FOR LIVING WITH VELOCITY AND

POWER IN TURBULENT TIMES

Dusan Djukich

Straight-Line Leadership

Eerste druk, april 2017

Tweede druk, augustus 2017

Derde druk, december 2017

Vierde druk, oktober 2021

Vijfde druk, januari 2022

Zesde druk, september 2023

Zevende druk, januari 2024

Achtste druk, januari 2026

Copyright © 2017 Straight-Line Leadership Benelux B.V. Auteur: Dusan Djukich

Contact:

www.straightlineleadership.com

info@straightlineleadership.com

Druk: Trudy Dorrepaal

Art direction: Jeremy van Bedijk

Vormgeving binnenwerk: Sanne Gijsbers

ISBN 978 - 90 - 826866 - 0 - 9

NUR 808

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, door middel van druk, fotokopieën, geautomatiseerde gegevensbestanden of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Voor Mandy en Johan van der Put,

Voor het onbaatzuchtige, meedogenloze

en niet aflatende commitment dat jullie

hebben op de levens van anderen.

Dankjewel voor de snelheid en kracht

waarmee jullie leven.

Jullie levens maken een verschil.

– Dusan Djukich –

INHOUDSOPGAVE

Inleiding: Dit zijn de Basisvaardigheden 6

Introductie: De Geometrie van Succes 7

01. Wat is jouw Inner Stance? 12

02. De Cirkelwereld 19

03. De Zigzagwereld 23

04. De Straight-Line Wereld 27

05. Willen vs. Creëren 32

06. Stoppen vs. Stoppen met Stoppen 37

07. Wat onderscheidt een Straight-Line Leider? 41

08. Een Probleem vs. Een Beslissing 45

09. Weten vs. Leven 48

10. Willen vs. Kiezen 50

11. Niet Kunnen vs. Niet Willen 53

12. Eerlijk Zijn over waar je staat vs. Erover Liegen 57

13. Iemand een Plezier doen vs. Iemand van Dienst zijn 58

14. Een zelf Gecreëerde Wereld vs. Een Wereld van Omstandigheden 65 15. Een Droom vs. Een Project 69

16. Bezorgdheid vs. Betrokkenheid 73

17. Zou Moeten vs. Moeten 76

18. Ik ben Verantwoordelijk vs. Zij zijn Schuldig 80

19. Groeikeuzes vs. Comfortkeuzes 82

20. Tevreden met Inzichten vs. Resultaat telt 84

21. Optimistische Ontkenning vs. De Vallei des Doods 86

22. Productief vs. Actief 88

23. Commitment vs. Proberen 91

24. Eigenaar vs. Slachtoffer 95

25. Één Geheel vs. Losse Zaken 103

26. Afspraken vs. Verwachtingen 106

27. Brutale Eerlijkheid vs. Onoprechtheid 109

28. Realistisch Optimisme vs. Onrealistisch Pessimisme 113

29. Stoutmoedig vs. Arrogant 116

30. Ongemak en Pijn vs. Paniek 118

31. Doelenmanagement vs. Timemanagement 122

32. Zorgen voor Jezelf vs. Egoïsme 125

33. Bedenken Hoe vs. Besluiten Om 128

34. Lief en Aardig vs. Vriendelijk 132

35. Positieve Nee vs. Afwijzing 134

36. Tolerantie vs. Confrontatie 136

37. Beschrijvende Taal vs. Verklarende Taal 140

38. Commitment vs. Betrokkenheid 144

39. Wat ik Bijdraag vs. Wat ik Verdien 148

40. Bijsturen vs. Verdedigen 150 41. Nu vs. Later 152 42. Kinderlijk vs. Kinderachtig 155

43. Spelen om te Winnen vs. Spelen om Niet te Verliezen 157 44. Investering vs. Kosten 160 45. Kernacties vs. Oppervlakkige Acties 162 46. Focus vs. Spray 164 47. Hoe het gedaan kan worden vs. Waarom het niet gedaan 167

kan worden

48. Druk Maken Om vs. Geven Om 172

49. De Kost Verdienen vs. Perfectie Bereiken 176 50. Wakker worden en de Contrasten gaan zien: Inner Stances 179

Aanbevolen literatuurlijst 181

INLEIDING

DIT ZIJN DE BASISVAARDIGHEDEN

De vaardigheden waarmee je in dit boek gaat kennismaken, vormen de basis voor effectief leiderschap. Het gaat niet om vaardigheden als soft skills of hard skills, maar om het fundament waarop alle andere vaardigheden worden gebouwd. Dit fundament is essentieel voor effectief leiderschap, wat essentieel is om persoonlijk en zakelijk te slagen.

De meeste mensen in de zakelijke wereld proberen ongewenste situaties aan te pakken met nieuwe soft skills (zoals een training sociale vaardigheden of teambuilding) of hard skills (zoals een softwaretraining om activiteiten en resultaten te meten), maar deze skills zijn niet krachtig genoeg en op zichzelf niet in staat om het verschil te maken als het fundament niet wordt aangepakt. Zonder beheersing van de echte fundamentele vaardigheden is leiderschap onmogelijk. En leiderschap is dé beslissende factor die de toekomst van een bedrijf kan maken of breken. Het kan daarnaast ook iemands persoonlijke toekomst maken of breken.

Net zoals je een huis met een gebrekkige fundering niet kunt redden met nieuw houtwerk of een mooier keukenblad, kun je, als je op het hoogste niveau wil presteren, jezelf niet verbeteren zonder de fundamentele vaardigheden. Het fundament van een persoon wordt gevormd door zijn inner stance – de plek waar je vandaan komt. Van een doeltreffend persoon zeggen we dat hij komt vanuit gedrevenheid en van iemand die totaal niet doeltreffend te werk gaat zeggen we bijvoorbeeld dat hij vanuit zijn ‘slachtofferrol’ werkt. Wat de meeste mensen niet weten, is dat je dit fundament in jezelf (de plek waar je vandaan komt) volledig onder controle kunt krijgen. Dit boek is gewijd aan deze belofte.

INTRODUCTIE

DE GEOMETRIE VAN SUCCES

I believe that half the unhappiness in life comes from people being afraid to go straight at things.

– William J. Locke –

Succes in het leven en in zaken is veel eenvoudiger dan het lijkt. Niet altijd makkelijker, maar wel eenvoudig.

Je hoeft enkel van punt A naar punt B te gaan.

A is waar je nu staat en B is het doel dat je hebt gesteld. Een leider gaat recht op zijn doel af.

Een leider is iemand die ‘is wie hij moet zijn’ en ‘doet wat hij moet doen’

om vanuit punt A bij B te komen.

Een succesvol leider slaagt door zijn inner stances onder controle te hebben. Inner stances vormen de essentie van het volgende hoofdstuk en de rode draad in de rest van dit boek.

Wat is de snelste weg naar B?

Wat is de meest effectieve manier om resultaat te behalen? Het juiste antwoord is simpelweg een kwestie van geometrie. Het juiste antwoord is: in een rechte lijn. Een rechte lijn van A naar B. Dat is namelijk de kortste afstand tussen twee punten, de kortste weg om te gaan van waar je nu bent naar waar je naartoe wilt.

Straight-Line Coaching is de meest effectieve voorkeursmethode van leiders, professionals en managers in het bedrijfsleven. Vanuit hun ervaring met deze methode zullen de meesten van hen zeggen dat ze zijn getraind om hun eigen problemen op te lossen en dat ze in staat zijn anderen te helpen bij het oplossen van hun problemen. Dat is een Straight-Line Leider ten voeten uit.

Straight-Line Leiders zijn uitzonderlijk effectief in het oplossen van proble-

men. Ze lossen hun eigen problemen op en ze leren anderen hoe ook zij

hun problemen zelf kunnen oplossen.

Al mijn werk van de afgelopen jaren (en die 'afgelopen jaren' gaan helemaal terug tot in de jaren tachtig) bestond uit het vereenvoudigen van problemen. De Straight-Line Coaches die ik heb getraind, helpen anderen om persoon-lijk en zakelijk beter te presteren. En we houden het eenvoudig. We houden het simpel. In eenvoud ligt namelijk kracht. We helpen onze cliënten hun ogen te openen voor de rechte lijn die er altijd al is. De rechte lijn die ze over het algemeen gewoon niet zien.

Waarom zien ze die niet? Ook dat is geometrie. Ze lopen in cirkels, meestal vicieuze cirkels, waarbij ze maar rondjes blijven draaien, hetzelfde onwerkbare gedrag blijven herhalen, dezelfde acties ondernemen en dan toch hopen op een ander resultaat op persoonlijk of zakelijk vlak.

Als we in het verleden vast zitten, stranden we in een eindeloze cirkelbeweging, beleven we *Groundhog Day* telkens opnieuw en proberen we onze eerdere prestaties telkens te verbeteren. Alleen is verbetering niet wat we nodig hebben. Wat we wel nodig hebben, is dat de cirkel doorbroken wordt en we een rechte lijn trekken van waar we staan naar waar we naartoe willen. Deze rechte lijn trekken we wel op een enigszins ongebruikelijke manier. We laten je namelijk je pen eerst op punt B zetten (de toekomst) en dan trekken we een lijn naar punt A (het nu). Dit doen we om te zorgen dat je je toekomst

samenvoegt met je acties in het hier en nu.

De toekomst wordt namelijk nu gecreëerd. De toekomst kan nergens

anders worden gecreëerd dan in het heden. Met wat je ‘nu’ doet, bepaal je

jouw nieuwe ‘nu’, oftewel bepaal je hoe je toekomst eruit gaat zien.

Op iedere andere wijze leef je in een cirkelvormige wereld en blijft je toekomst altijd in de toekomst liggen, waardoor je in het heden nooit krijgt wat je daadwerkelijk wil. En door dat hulpeloze gedrag van altijd iets willen (dat wat je nu niet hebt) blijft je zelfvertrouwen en vitaliteit laag. Klagen over wat je niet hebt, berooft je van alle energie die je juist zo goed kunt gebruiken. Door te blijven wensen, willen en hopen verliest je mind zijn ontspanning en focus en ga je lopen piekeren.

Dit boek beschrijft de distincties die Straight-Line Coaches gebruiken om hun cliënten te coachen. Een distinctie laat je het onderscheid zien tussen twee werelden, tussen twee manieren van doen en zijn. Deze distincties zijn getest en hebben hun betrouwbaarheid om doorbraken te creëren in het bedrijfs-leven keer op keer bewezen. En naast het bedrijfsleven zijn ze ook bewezen effectief op andere plaatsen waar op hoog niveau moet worden gepresteerd; zoals in de wereld van topsport, de entertainmentindustrie en in het leger. Deze distincties openen je hele wezen en geven je de ruimte en mogelijkheid om krachtig en besluitvol actie te ondernemen.

Distincties zijn geen theorieën. Als iemand tegen me zegt ‘je hebt echt goede theorieën’, dan weet ik dat hij het niet helemaal heeft begrepen. Distincties zijn tools die in de praktijk worden toegepast. Het zijn geen definities of een nieuwe theorie die je moet proberen te onthouden of moet volgen. Deze tools helpen je te ontsnappen aan een cirkelvormig bestaan. Met deze dis-tincties creëer je jouw ‘aha, nu zie ik het’-moment. Distincties zorgen voor een onderscheid in je manier van ‘zijn’ waar je je nog niet eerder bewust van was. Misschien herinner je je nog je eerste ‘yes, ik kan het’, toen je leerde zwemmen of rolschaatsen. Dat was zo’n: aha-moment. Wat je leerde, is je daarna voor altijd bijgebleven. Hetzelfde deed zich voor toen je voor het eerst

je evenwicht kon houden op de fiets. Balans houden is niet iets wat je theoretisch kunt begrijpen, het is iets wat je moet doen, oefenen, doorkrijgen en ervaren. Zo werkt het ook met distincties.

Essayist Laurence Platt legt het zo uit:

'We hebben een natuurlijk vermogen om onderscheid te maken, maar we ge-bruiken dit vermogen niet altijd. Als je bijvoorbeeld niet het onderscheid kunt maken tussen een deur en een muur, dan loop je regelmatig tegen muren aan. Wie zijn natuurlijke vermogen om onderscheid te maken niet gebruikt, oogt dus altijd een beetje gekneusd en gehavend. Maar waarom gebruiken we ons natuurlijke vermogen om zaken te onderscheiden niet? Of – om dezelfde vraag minder confronterend te stellen – waarom gebruiken we ons natuurlijke ver-

mogen niet váker? Het is niet moeilijk om te zien dat het leven beter werkt wanneer je wél onderscheid maakt. Mocht je aan deze bewering twijfelen, kijk dan maar eens goed naar mensen die regelmatig tegen muren oplopen.'
De distincties werken, zonder twijfel. Ze zijn immers het resultaat van een leven lang bestuderen van 'dat wat werkt en wat niet werkt'. Belangrijk is wel: de distincties werken alleen als je ze ook daadwerkelijk gebruikt en in-zet. Ze werken niet als je er theoretisch alles over weet.

Distincties zijn niet ingewikkeld. Ze zijn zo beschreven dat je direct begrijpt waar ze voor staan en juist hierdoor leveren ze je snel resultaat op. Wereld-wijd gebruiken de meest succesvolle leiders en managers deze distincties om hun ondernemingen en organisaties te laten slagen. En het mooie is: ieder-een kan ze gebruiken.

Distincties zijn het meest belangrijke gereedschap in de wereld van Straight-Line Coaching. Distincties zijn voor mensen die nú resultaten willen/moeten behalen. Mensen die er de vaart in willen houden. Je leert in dit boek hoe je met de kracht van distincties de oorzaak aanpakt van waarom mensen vast komen te zitten. Je leert hoe je direct grip krijgt op een moeilijke situatie, ongeacht de situatie of omgeving. We werken met zeer bevlogen mensen uit verschillende branches. De mensen die niet via een achterdeur kunnen ontsnappen wanneer het misgaat. We werken met hen aan het fundament, aan de reden waarom ze momen-teel niet op topniveau presteren, terwijl zij

hier wel het talent en de vaardig-heden voor hebben. We zeggen ook wel: we gebruiken de distincties van Straight-Line Coaching om mensen die vastzitten in hun werk of leven uit lastige situaties ‘te bevrijden’.

Welkom in de wereld van Straight-Line Coaching.

Veel plezier met dit boek en het je eigen maken van de distincties waar jij het meeste aan hebt. Het maakt niet uit met welke distinctie je begint. Je kunt ze overal gebruiken, ongeacht waar je staat en wat je te doen hebt. En als je ze gebruikt, beloof ik je dat je zowel in goede als in turbulente tijden snel en daadkrachtig in het leven kunt staan. Het enige wat je hoeft te doen, is de distincties consequent blijven gebruiken. Dan ontdek je een ongelooflijk eenvoudige formule voor een ongelooflijk succesvol leven. Nogmaals, het is simpelweg een kwestie van geometrie. Je gaat inzien dat de kortste afstand tussen twee punten een rechte lijn is.

The world said conform,

the world said settle for less,

the world said compromise

and no one will know…

So I made my own world.

– Bijan –

01 WAT IS JOUW INNER STANCE?

Je kunt nog zo positief denken. Als je inner stance zwak is, krijg je niets voor elkaar.

Daarom moet je eerst je inner stance in kaart brengen. Vanuit welke positie handel je? Waar kom je vandaan? Hoe handel je in het leven? En gezien je uitgangspunt (je inner stance): hoe bekijk je het leven nu? De meeste mensen realiseren zich niet dat hun manier van kijken slechts één manier is. Ze denken dat alles 'gewoon is' zoals zij het zien. Maar als ze op een andere plek hadden gestaan, zou alles er anders uitzien. En hoe je dingen ziet, kan tot bijzonder veel nieuwe mogelijkheden leiden. Daarom is nadenken over waar je naartoe wil niet de belangrijkste eerste stap naar resultaat. Het is wel een prima tweede stap. En op de lange termijn uiteraard van cruciaal belang, want je behaalt je doel natuurlijk nooit als je je doel niet helder voor ogen hebt. Maar er is nog iets veel belangrijkers als je een snel en daadkrachtig leven wil leiden. Een stap die je eerst moet nemen. Als je met een Straight-Line Coach werkt, begint hij te werken aan het fundament dat nodig is voor jouw transformatie. Hij wil weten waar je vandaan komt. Dat vraagt hij omdat hij wil weten wat je kunt zien, dus welke mogelijk-heden er momenteel voor je zijn.

Niet waar je naartoe wil, maar juist waar je vandaan komt, bepaalt je succes en de resultaten in je leven. Natuurlijk geeft 'waar je naartoe wil' richting aan je leven, maar weten 'waar je nu op dit moment vandaan komt' geeft het proces snelheid. 'Waar je vandaan komt' is de basis voor 'waar je naartoe gaat'. De positie van waaruit je in je leven handelt, is ten slotte 'wie je bent'. Met 'wie je bent' bedoel ik: hoe je verschijnt richting jezelf, richting anderen en richting het leven in het algemeen. Hoe je leeft. Hoe je in je leven functioneert. Wat je doet of niet doet. Wat je zegt of wat je niet zegt. Hoe je door anderen en door jezelf wordt gezien.

Deze uitgangspositie noem ik je inner stance (je innerlijke houding/ positie).

Net als bij honkbal, dansen, schermen of vechtsporten, kun je je positie (je houding) te allen tijde veranderen. Dit ligt altijd volledig in jouw handen.

Je inner stance is de positie of mentale opstelling die je creëert om je

leven vorm te geven. Hoe jij kiest je leven te leven, te bestaan of te 'zijn'

met betrekking tot jezelf, anderen, uitdagingen of het leven in het alge-

meen. Anders gezegd: hoe je handelt in je leven.

Als van iemand gezegd wordt dat hij zus of zo is spreken we over de positie van waaruit hij handelt. Je kunt je eigen inner stance kiezen en deze versterken, simpelweg door vanuit die inner stance te leven. Inner stances kunnen je kracht geven of zwak maken.

Een Straight-Line Leider is meester in het creëren van zijn eigen inner stances en in het omgaan met die van anderen. Straight-Line Leiders werken met wijsheid en kracht.

Wijsheid = Je bewust zijn van de inner stance van waaruit je op

dat moment handelt.

Kracht = De bereidheid en het vermogen om je inner stance

wanneer nodig te shiften.

Inner stances kun je veranderen, puur en alleen door ervoor te kiezen. De meeste mensen hebben dagelijks meerdere inner stances van waaruit ze handelen. Sommige mensen zijn zo vertrouwd met hun inner stances, dat ze denken dat zij deze houdingen zijn, in plaats van dat het iets is waarvoor je bewust of onbewust kiest. Ze realiseren zich niet dat zij een nieuwe houding kunnen kiezen als hun huidige houding niet goed werkt. Mensen kunnen heel defensief reageren over de houding waar ze mee zijn 'vergroeid', omdat ze de houding verwarren met wie ze zijn. Ze zijn in de val gelopen! Immers: inner stances maken iemand zwak, als hij denkt dat één bepaalde houding bij zijn identiteit hoort. Mensen denken dat 'wie je bent' in je DNA zit of dat het om een vaste persoonlijkheid gaat. Straight-Line handelen betekent: je laat de identiteit die je zwak maakt vallen en je creëert een nieuwe inner stance. Tot nu toe heb je bijna al je houdingen

onbewust aangenomen. Van nu af aan heb je de mogelijkheid om ze bewust te gaan kiezen.

Bewust kiezen welke inner stance je inneemt, leidt tot enorm veel vrijheid. Je kunt altijd een andere houding kiezen om je leven beter en succesvoller te

leven. Als je huidige inner stance niet de resultaten oplevert die je wilt, verander je je houding totdat je er een te pakken hebt die creëert wat je wel wilt. Op dezelfde manier als een honkballer die bij tegenvallende scores aan een nieuwe houding werkt: een voet wat verder naar achteren, iets dieper door de knieën zakken en schouders rechter. Binnen de kortste keren raakt hij de bal weer vol. Hij had gewoon een nieuwe houding nodig. Op dezelfde manier bepalen de inner stances van waaruit je handelt, welke acties je wel of niet onderneemt en welke resultaten daaruit voortkomen.

At all times and under all circumstances we have the power to transform the quality of our lives.

– Werner Erhard –

Onbewust aangenomen houdingen worden een gevangenis. Vooral als je je er niet bewust van bent dat je jezelf hebt geïdentificeerd met een bepaalde inner stance. Onthoud dat ‘jij’ niet je houding bent, maar dat het slechts een houding is die je aanneemt. Je kunt je inner stance op ieder moment aanpassen.

Distincties zijn kijkinstrumenten, net als een microscoop en een verrekijker. Ze laten je helderder kijken, zodat je kunt ontdekken vanuit welke houdingen je handelt. Iets wat je niet ziet, kun je ook niet veranderen. Het begint dus bij een heldere blik. Zoals Nathaniel Branden zegt: *'Je kunt niet weggaan van een plaats waar je nooit bent geweest.'* En daar voeg ik graag aan toe: *'Je kunt geen inner stance veranderen die je niet ziet.'*

Met behulp van distincties kun je van dichtbij bekijken vanuit welke houdingen

jij je leven leeft. Het maakt de houdingen zichtbaar en duidelijk. Distincties geven je het bewustzijn dat je nodig hebt om je pad vrij te maken voor een keuzemogelijkheid.

Misschien leef je bijvoorbeeld vanuit een chaotische houding. Zodra je dat inziet, kun je ervoor kiezen om naar een gefocuste houding te shiften. En let op: beide houdingen zijn een plaats waar je vandaan komt. Begrijp goed dat ik hier niet spreek over positief denken. Je probeert je negatieve gevoel niet te verbergen of onder het tapijt te schuiven met positieve peptalks. Dat soort peptalks ben je na één nacht slapen direct weer kwijt. Ik probeer ook helemaal niets te verzachten. Ik wil dat je transformeert wie je op dit moment vanbinnen bent, op het allerdiepste niveau waar je gekozen inner stance ligt die alles voor je bepaalt.

Als de inner stance van waaruit je handelt bewust is gecreëerd, kun je

snel en daadkrachtig leven. Wanneer het een onbewust zwakke houding

is, kan die je volledig vastzetten.

We weten allemaal hoe verschillende mensen na het volgen van exact het-zelfde seminar compleet uiteenlopende resultaten kunnen behalen. Som-mige mensen passen direct toe wat ze hebben geleerd en maken enorme sprongen in productiviteit, terwijl anderen terugkeren naar hetzelfde on-productieve leven van voor het seminar. Dit komt door de inner stance van waaruit beiden handelen. Hoe nuttig de

informatie van het seminar ook is, het werkt niet bij mensen met een onbewust zwakke inner stance. Kennis wordt pas nuttig als het ook daadwerkelijk met succes wordt toegepast. Weten zonder iets te doen, leidt alleen maar tot frustraties en verzwakt je kracht. Dus kennis alleen is niet genoeg om te bereiken wat je wil. Het gaat om waar je vandaan komt. De inner stance van waaruit je handelt, bepaalt met hoeveel succes je nieuwe kennis opneemt en met hoeveel succes je het toepast.

De meeste mensen schenken niet veel aandacht aan de houdingen van waar-uit ze handelen in het leven. Ze richten zich alleen op waar ze 'naartoe' wil-len. En dat is een grote fout. Omdat de houding van waaruit je handelt de realiteit schept van wat voor jou mogelijk (of onmogelijk) is. De inner stance van waaruit je handelt, wordt letterlijk je leven. Die houding bepaalt of je de noodzakelijke actie onderneemt om daar naartoe te bewegen waar je in je leven wil komen (jouw persoonlijke punt B).

Ergens met je leven naartoe willen, wordt meestal een doel hebben genoemd. Maar zo'n doel is bij veel mensen eerder een wens of het hebben van hoop en zoals Fernando Flores zegt: *'Hoop is het ruwe materiaal van losers.'* De meeste mensen realiseren zich niet hoezeer de houdingen van waaruit ze in het leven handelen of waar ze vandaan komen invloed hebben op hun per-soonlijke en zakelijke leven. Als je niet bewust en opzettelijk krachtige inner stances creëert om vanuit te handelen, kun je van alles hopen en wensen, met bijzonder weinig resultaat, als er überhaupt al sprake is van resultaat. Straight-Line Leiders tolereren in hun eigen leven of in het leven van mensen onder hun leiding geen inner stances die zwak maken. Het komt allemaal neer op het volgende: waar je vandaan komt, bepaalt welke acties je in je leven wel onderneemt en welke niet. Je houdingen vormen altijd de sleutel tot je kasteel of tot je gevangeniscel.

Vaak handelen mensen vanuit houdingen die zwakker maken, met als ge-volg dat ze bij de pakken gaan neerzitten en ze zichzelf en hun acties gaan rechtvaardigen met uitspraken als 'zo ben ik nu eenmaal' of 'ik kan dit nu eenmaal niet'. Dit kan een heel pijnlijke, dure, frustrerende en verwarrende manier zijn om je leven te leiden. Voor ze het weten, zijn ze altijd aan het klagen. Ze zien niet in dat klagen slechts een vervanging is voor het nemen van verantwoordelijkheid

om je leven tot een succes te maken.

Voorbeelden van handelen vanuit Voorbeelden van handelen vanuit houdingen die zwak maken: houdingen die je krachtig maken:

– Piekeren + Toegewijd zijn

– Anderen de schuld geven + Authentiek en echt zijn

– Proberen + Groeikeuzes maken

– Tevreden zijn met inzichten + Integer handelen Houdingen die je kracht geven noem ik ‘Straight-Line posities’. Vanuit deze posities kun je er zeker van zijn dat je snelheid, kracht en resultaten in je leven kunt vergroten. Leven vanuit een Straight-Line positie is de eerste stap om een Straight-Line Leider te worden.

Straight-Line Coaching is opgezet om mensen te leren onderscheid te maken in posities, om vervolgens vanuit Straight-Line posities te leven. Straight-Line Coaching is ook ontwikkeld om mensen te helpen onderscheid te maken in posities en daardoor onproductieve en niet-werkbare posities te laten vallen.

Als iemand vanuit een onproductieve of niet-werkbare houding handelt (in dit boek cirkel- en zigzagposities genoemd), dan lijdt de productiviteit en winstgevendheid daar altijd onder. Zelfvertrouwen en eigenwaarde zakken als gevolg tot een absoluut dieptepunt.

De kracht van Straight-Line Coaching zit hem in het feit dat het mensen inspireert zichzelf bewust te worden van de verschillende inner stances van waaruit zij handelen. Door de distincties kunnen ze naar believen kiezen welke houdingen, die hen kracht geven of zwakker maken, ze willen behouden of willen laten vallen. Distincties worden ingezet om je uit niet-werkbare posities te bevrijden.

Distincties geven je het bewustzijn dat je nodig hebt voor verandering. Je kunt niet iets veranderen zonder dat je je er bewust van bent. De inner stances die we in dit boek onderscheiden zijn de houdingen waarop topmanagers, business professionals, topsporters en bekende artiesten gecoacht worden om op hoog niveau te blijven presteren.

02 DE CIRKELWERELD

Waarom draaien we in cirkels?

Waarom blijven we eindeloos over een kwestie spreken in plaats van dat

we de kwestie gewoon aanpakken en oplossen?

Waarom leven we in lussen en cirkels en gaan we niet recht op ons doel af?

Waarom blijven we steeds weer dezelfde fouten maken?

Dat komt doordat we denken dat succes afhankelijk is van het beschikken over de juiste kennis en informatie. Daarom zijn we geneigd te denken dat we meer en betere informatie nodig hebben. We zijn constant op zoek naar iets dat niet het verschil gaat maken en dit brengt ons in een volle cirkel terug naar de plaats en de reden waarom we de zoektocht überhaupt zijn gestart. We jagen achter informatieregenbogen aan. De reden van onze zoektocht is de reden van onze mislukkingen. We lijken niet in te zien dat weten wat te doen en uitvoeren wat we weten twee totaal verschillende werelden zijn. We geloven dat we niet weten hoe we moeten handelen om succes te creëren. We geloven dat we niet weten wat we moeten doen. Dus gaan we op zoek naar meer informatie.

Zelfs als we al zoveel informatie hebben dat ons hoofd ervan overloopt, denken we nog steeds dat we niet weten hoe we succes moeten creëren. De cirkel bestaat uit de illusie dat we informatie missen.

Maar meestal missen we geen informatie (Hoor je wat ik zeg? Informatie is niet wat je mist). Wat we missen is transformatie.

Transformatie: in de betekenis van veranderen wie je bent in plaats van ver-anderen wat je doet. Het is het veranderen van waar je vandaan komt, het creëren van een nieuwe inner stance. Leren te leven in een rechte lijn naar de plek waar je naartoe wil.

Wat is de meest effectieve tool om de cirkel van eindeloze mentale kringetjes te doorbreken? Distincties.

Ik gebruik de term distincties om de nieuwe keuzes die je tot je beschikking hebt inzichtelijk te maken. Distincties zijn tegenstellingen die tot de verbeelding spreken, zoals leven en dood, dag en nacht, winst en verlies. Deze benadering gebruik ik omdat tegenstellingen helder zijn. Er is geen verborgen subtiliteit. Geen speelruimte. Er ontbreekt geen informatie.

Het verschil tussen een rechte lijn en een cirkel kun je zien. Je kunt het op een blaadje tekenen. Je kunt zien of je op de weg van A naar B zit of dat je rondjes loopt. We hebben ze allemaal beide meegemaakt. Maar zagen we het ook?

People can be divided into two classes: Those who go ahead and do something, and those people who sit still and inquire: Why wasn't it done the other way?

– Oliver Wendell Holmes –

Het mooiste aan een distinctie is dat, als je het eenmaal ziet, je het snapt zoals je een grap kunt snappen en er niet meer bij na hoeft te denken. Je hoeft ook geen moeite te doen om het te onthouden. Het is een inzicht dat je raakt, dat binnenkomt. (In-zicht: iets dat je in jezelf ziet.) Het wordt letterlijk een deel van je.

Distincties zijn tools die je kunt gebruiken. Net als een architect zijn

teken-

spullen gebruikt, kun jij distincties gebruiken om je eigen leven en je eigen succes te tekenen. De meeste distincties haal ik uit de wereld van executive management, want daar worden ze het meest gebruikt. Daar heb ik ook veruit het meest gecoacht. Maar je kunt ze overal en altijd gebruiken. Dat kan iedereen, behalve mensen die nog in een cirkelvormige wereld willen blijven leven. Cirkelmensen rennen rondjes op zoek naar geheime kennis en proberen altijd de allernieuwste informatie te vinden. Velen van hen zijn competent genoeg, maar ze doen hun competenties teniet, doordat ze zichzelf blijven wijsmaken dat ze nog een laatste stukje heilige informatie nodig hebben om in actie te kunnen komen. Ze jagen op iets buiten zichzelf en buiten hun eigen manier van zijn. Laat hen maar in hun vicieuze cirkel leven, tot ze er zelf voor kiezen uit de cirkel te stappen. Jij gaat nu leren hoe je kunt stoppen met eindeloos achter je eigen staart aanrennen en hoe je recht op je doel af kunt gaan.

Zoals ik al zei, is competentie meestal niet het probleem bij cirkelmensen. De meeste cirkelmensen hebben alle kennis die ze nodig hebben. Maar ze realiseren zich niet dat je kennis moet gebruiken om het van waarde te laten zijn. Iets weten zonder die kennis te gebruiken, brengt je net zover als wanneer je niets zou weten. Eigenlijk ben je zelfs slechter af met al die opgestapelde kennis, want je hebt bijzonder veel tijd, energie en geld geïnvesteerd om kennis te vergaren die je niet eens om gaat zetten in actie! Ben je dan echt beter af dan een dommerik die niet zoveel moeite heeft gedaan om kennis op te doen? Distincties doorbreken de cirkel.

Je hoeft er niet in te geloven. Dat is zo mooi aan distincties. Een Straight- Line persoon verspilt geen tijd aan dingen geloven. Hij verspilt geen kostbare mentale energie door zich af te vragen of hij dit wel echt gelooft. Het woord geloof betekent vurig hopen, en een Straight-Line persoon verspilt zijn tijd niet aan hopen. Er staat te veel op het spel om je daarmee bezig te houden. Toen je voor het eerst een hamer gebruikte, moest je toen in die hamer geloven? Of pakte je het ding gewoon op en sloeg je een spijker in de muur? Zodra je een van de distincties als een hamer oppakt en toepast, heb je een tool voor het leven gevonden. En dan zit je niet langer vast in een vicieuze cirkel van zoeken, piekeren en hopen.

De kortste weg van A naar B is altijd een werkbare inner stance, en simpelweg doen wat nodig is om B te realiseren.

21

03 DE ZIGZAGWERELD

Nu komen we aan bij de derde wereld van prestatie: de zigzagwereld. Zigzagmensen bewegen tussen de andere twee werelden in: de Straight-Line wereld van hoge prestaties en veel resultaat en de cirkelvormige wereld van eindeloos rondjes draaien, niet-presteren en geen resultaat. Zigzagmensen komen regelmatig uit hun cirkel, maken grote sprongen vooruit en leveren tijdelijk topprestaties. Iets heeft ze geïnspireerd. Misschien was het een briljante lezing die ze hebben bijgewoond of een fascinerend boek dat ze hebben gelezen. Misschien zijn ze aangestoken door een nieuwe collega die het goede voorbeeld geeft. Eén ding is zeker, iets heeft ze getriggerd en ze overstijgen zichzelf!

Helaas is zo'n opwelling maar van korte duur. Na niet al te lange tijd zakken ze volledig terug in hun oude, vertrouwde cirkel.

Deze cyclus herhaalt zich door steeds weer nieuw vergaarde inspiratie: tijdelijk is er sprake van topprestaties en vervolgens is er weer helemaal niets. Veel verkopers vertonen elke maand zo'n zigzagpatroon. Tegen het einde van de maand, als ze een boost nodig hebben voor hun commissie, ziggen ze. Maar zodra de nieuwe maand begint, zaggen ze weer. Ze lijken het redelijk goed te doen. Maar als je al hun prestaties bij elkaar optelt, doen ze het eigenlijk net goed genoeg om hun baan te behouden. Managers worden gek van dit soort mensen.

Houd de volgende drie werelden in gedachten:

De Straight-Line wereld De wereld van mensen die dingen voor elkaar krijgen, die verbazingwekkend effectief zijn. Dit zijn de mensen waar anderen tegenop kijken en die bewondering afdwingen.

De Cirkelwereld De wereld van mensen die activiteit verwarren

met productiviteit. Net als een hond die achter zijn eigen staart aan rent. Ze krijgen nooit iets belangrijks voor elkaar en uiteindelijk branden ze gewoon op.

De Zigzagwereld De wereld van de mensen die af en toe succes creëren, maar die veel tijd verliezen met de steeds weer terugkerende dips in hun prestaties en dus ook in hun resultaten.

We hebben deze drie werelden allemaal al meerdere malen ervaren. En we vertonen allemaal weleens gedrag uit alle drie de werelden. De vraag is: hoe effectief ben jij binnen de drie verschillende werelden? Ben je je ervan bewust in welke wereld jij je begeeft? Het is mijn doel om je zó bewust te maken van deze werelden, dat je niet meer in één ervan kunt leven zonder precies te weten waar je zit en welke consequenties dat heeft.

Wanneer je je bewust bent van deze drie werelden kom je niet meer per ongeluk in één ervan terecht. Het wordt dan een kwestie van kiezen. Slaap-wandelen bestaat niet meer.

Om in één rechte lijn naar jouw gewenste resultaten te gaan, moet je bereid zijn op een hoog bewustzijnsniveau te werken en leven. Je moet scherp zijn op wat je doet. Je constant afvragen of dit je zo effectief mogelijk van A naar B brengt. De beroemde psycholoog en businessconsultant Dr. Nathaniel Branden zegt hierover:

‘Een veel voorkomende oorzaak van zakelijke mislukkingen is zien dat een strategie niet werkt en niet de verwachte resultaten oplevert en toch gewoon doorzetten. Dit is ook een veel voorkomende oorzaak van de mislukkingen in je persoonlijke leven.’

Cirkel- en zigzagmensen zijn zich niet volledig bewust van het feit dat ze vastzitten. Zigzagmensen kunnen na een workshop van Dr. Branden

ander-halve week heel erg Straight-Line zijn, alsof ze op een golf van een ongekend hoog bewustzijn zitten. Maar bij het geringste probleem vallen ze weer terug in hun oude gedrag. En zonder dat ze het merken, zijn ze terug gezagd naar hun oude patroon van defensief, reactief gedrag en het vruchteloos zoeken naar nieuwe kennis en informatie.

Daarom kun je op de lange termijn niet rekenen op zigzaggers om écht iets voor elkaar te krijgen. Ze komen voortdurend vast te zitten en laten zich steeds overal in tegenhouden. En zodra het momentum weg is, moeten ze iedere keer weer opnieuw beginnen. Het leven van een zigzagger is dan ook bijzonder zwaar omdat er steeds nieuwe startersenergie gegenereerd moet worden. Wat heeft het voor zin om die startersenergie steeds weer op te wek-ken, als je 'm ook gewoon één keer goed in kunt zetten? Projecten en acties steeds opnieuw opstarten, leidt tot een gevoel van verslagenheid en uitein-delijk tot een burn-out.

Zigzagmensen beginnen en stoppen weer, beginnen en stoppen weer. Ze stoppen met wat werkt, omdat ze zich meestal niet bewust zijn van wat hetgeen nou eigenlijk is dat werkt, of van hoe ze in het leven staan. Ondanks hun boosts van tijdelijke productiviteit vallen ze iedere keer weer terug in hun oude gewoontes en voelen zich ontmoedigd. Ze zien niet in dat ze na een goede start niet door een uitdaging tegengehouden hoeven te worden. Je kunt gewoon blijven doorgaan en de uitdagingen gebruiken om krachtiger te worden.

04 DE STRAIGHT-LINE WERELD

Mensen die Straight-Line leven, gebruiken distincties om hun hoge

bewust-zijnsniveau en hoge niveau van presteren vast te kunnen houden. In dit boek laat ik je de meest bruikbare en meest krachtige distincties zien die ik ken, zodat Straight-Line leiderschap op elk willekeurig gebied jouw eigen route naar succes kan worden. Met deze distincties leer je eerst de inner stance van waaruit je leeft te zien, en als die positie niet werkt, kies je een andere inner stance. Je gaat eerst met jezelf aan de slag en daarna pas anderen helpen hetzelfde te doen.

Maar pas op: Straight-Line Leiders begrijpen deze distincties niet alleen, zij gebruiken ze ook daadwerkelijk in de praktijk. Ze zetten de distincties om in actie. Ze leven deze distincties.

Je moet dan ook goed het verschil blijven zien:

Begrijp je de distincties of leef je ze ook echt?

Onthoud dat iets weten zonder het toe te passen je alleen maar zwakker maakt. Door Straight-Line leiderschap toe te passen, integreer je distincties die je kracht geven in je manier van werken, zodat je ze leeft in plaats van dat je probeert de distincties te onthouden. Dat is namelijk wat er in de cirkel-vormige en zigzagwereld gebeurt.

Mensen die Straight-Line in het leven staan, hoeven maar drie hoofdstuk-ken van een businessboek te lezen om meer te bereiken dan een zigzagger die zevenentachtig hoofdstukken leest en ieder woord onderstreept. Ze vin-den begrijpen alleen niet genoeg. Ze lezen met een ander doel. Ze hebben de discipline om de focus te houden op waarom ze iets lezen. Ze hebben er geen behoefte aan om tegen hun vrienden over het boek op te scheppen en indruk te maken met hun net verworven kennis.

De zigzaggers die ik coach vertellen me vaak dat ze alles hebben geprobeerd en bijna alles hebben gelezen. Ze zeggen dan: ‘Dit weet ik allemaal al. Wat nu? Moet ik nog meer gaan lezen over dingen die toch niet werken?’

Nee. Het is tijd om distincties in te zetten. Het is tijd om te stoppen met kennis opdoen en te starten met kennis omzetten in actie. Het niet inzetten van distincties leidt tot extinctie (tot afname en achteruitgang). Straight-Line mensen zijn niet beter dan anderen. Diep

vanbinnen zijn ze niet eens anders. We zijn allemaal deels alledrie de types, totdat we kiezen wie we wel of niet meer willen zijn. Het grote verschil zit hem hierin: Straight-Line mensen creëren en gebruiken meer interne tools. En zodra deze tools (distincties) een echt onderdeel van je zijn geworden, houd je alleen nog pure, krachtige en slimme actie over!

Cirkel- en zigzagmensen ondernemen geen actie, omdat ze vastzitten. Ze proberen uit te vinden wat voor hen noodzakelijk is om in actie te komen. Ze zeggen bijvoorbeeld meer moed en zelfvertrouwen nodig te hebben; of ze denken dat ze eerst een bepaalde slechte gewoonte moeten afleren; of een situatie beter moeten begrijpen, voordat ze kunnen handelen. Straight-Line mensen houden zich daar allemaal niet mee bezig. Ze ondernemen massieve actie. Angst of geen angst. Ze weten dat je met resoluut handelen resultaten bereikt. Dus ze gaan niet op zoek naar moed of kracht of vertrouwen om iets belangrijks te doen. Het is zo vermoeiend om je daarmee bezig te houden. Al die voorwaarden gooien ze gewoon overboord. Uit ervaring weten ze dat het bij de weg van A naar B altijd gaat over het ondernemen van de eerstvolgende noodzakelijke actie.

Het universum beloont de daad, niet de doener.

Het maakt dus niet uit of je bang bent of geen zelfvertrouwen hebt wanneer je een actie uitvoert. Het universum beloont namelijk de actie op zich. Het maakt niet uit of je erg onzeker bent of juist blaakt van het zelfvertrouwen. Daar gaat het helemaal niet om. Het gaat om de actie zelf. En met een actie bedoel ik: doen wat nodig is om te slagen.

Hoe zou je leven eruitzien wanneer je jezelf 100% geeft en inzet, met of zonder angst?

Show me a guy who's afraid to look bad, and I'll show you a

guy you can beat every time.

– Rene Auberjonois –

De meeste mensen dwalen af op zoek naar dingen die ze denken nodig te hebben om te kunnen handelen, of die ze juist denken overboord te moeten gooien (zoals angst) voordat ze kunnen beginnen.

Ik gaf eens een training aan een groep sales executives die heel veel vragen hadden over hoe ze angst konden overwinnen. Ze wilden weten hoe ze moes-ten omgaan met telefoonangst en andere vormen van onzekerheid die, volgens hen, hun verkoopteam ervan weerhield de beoogde resultaten te behalen. Als oplossing raadde ik hen aan om massieve actie te ondernemen. Massieve actie is altijd krachtiger dan zelfvertrouwen en een goed gevoel. Doe gewoon wat je tot nu toe niet doet, maar waarvan je weet dat het wel nodig is. Als je dit vaak genoeg doet, dan spelen zelfvertrouwen en een goed gevoel hebben geen rol meer. Binnen drie maanden wist het team het verkoopvolume te verdubbelen!

Mensen die Straight-Line leven, besluiten wat hun doel is, bepalen welke

acties daarvoor nodig zijn en gaan aan de slag.

Omdat de meeste mensen nooit kijken naar wat er écht nodig is om te berei-ken wat ze willen, doen ze wat op dat moment het beste voelt, in plaats van wat nodig is. Het probleem is hier dat doen wat nodig is regelmatig niet het allerbeste voelt. Vaak is wat echt gedaan moet worden oncomfortabel. En ieder mens heeft onbewust toch echt een hang naar comfort. Dus wanneer je niet bewust in kaart brengt wat de nodige acties zijn, zal je het grootste deel van de tijd vervallen in comfortabele acties in plaats van de dingen doen die simpelweg nodig zijn om te komen bij punt B. We worden dan heel actief en allesbehalve productief.

Dit kun je ondervangen door jezelf minimaal vijf keer per dag de volgende vraag te stellen: ben ik op dit moment productief of ben ik

alleen maar actief en druk aan het rondrennen? Oftewel, ben ik van alles aan het bedenken om maar uit te stellen wat ik eigenlijk écht moet doen?

Als je die vraag met ja kunt beantwoorden, wordt het tijd om een must-do- lijst te maken met strikte deadlines, zodat je direct actie moet ondernemen. En weet dit: je best doen is niet goed genoeg. Je moet simpelweg in staat zijn om te doen wat nodig is.

Voor een Straight-Line persoon zijn omstandigheden onbelangrijk. Ze zien toch overal kansen, terwijl cirkel- en zigzagmensen zich blijven afvragen waarom er toch zoveel vervelende dingen gebeuren.

De meeste mensen hebben geen idee dat ze in een van de drie omschreven categorieën vallen. Ze realiseren zich niet eens dat hun manier van denken gevolgen heeft. Ze geloven dat alles is zoals zij denken dat het is. Maar omdat je iets gelooft, is het nog niet waar. Nog niet zo lang geleden geloofden de meeste mensen dat de aarde plat was. Tegenwoordig weten we wel beter. Een Straight-Line mens spreekt en handelt zo effectief mogelijk om van A naar B te komen. Hij formuleert een toekomstbeeld (punt B) en hij verklaart welke acties nodig zijn om daar te komen.

Anderen verklaren helemaal niets, maar beschrijven juist constant het verleden en het ogenschijnlijke heden. Er wordt geen toekomst verklaard, dus ook geen nieuwe toekomst gecreëerd.

Een Straight-Line mens weet wat het is om gedreven te zijn. De definitie van gedrevenheid is glashelder:

Gedrevenheid = Een inner stance die je hebt gecreëerd. Een inner stance die je inzicht geeft in wat er gedaan moet worden en je de kracht geeft om datgene ook daadwerkelijk te doen, los van omstandigheden.

Meer Straight-Line dan dit wordt het niet.

Ik nodig je uit om volgens bovenstaande definitie te leven en te kiezen waarvoor jij je gaat inzetten. Bepaal jouw punt B, creëer jezelf als belachelijk gedreven en zie hoe snel jouw leven in een rechte lijn loopt.

We hebben allemaal een cirkelpersoon en een zigzagger in ons. Maar de gedreven persoon in jou is 100% Straight-Line en brengt je in één rechte lijn naar je gewenste resultaten. Díé persoon in je wil je vanaf nu gaan voeden, cultiveren en laten groeien.

Lees hier de wijsheid van een beroemde Indiaanse legende, een tijdloze parabel van de Cherokee:

Een oud Cherokee-opperhoofd geeft zijn kleinzoon les over het leven:

Hij zegt tegen de jongen:

'Er woedt een gevecht in mij. Een vreselijk gevecht tussen twee wolven.

De een is slecht: hij is boosheid, afgunst, verdriet, spijt, hebzucht, zelfme-

delijden, arrogantie, schuld, wrok, minderwaardigheid, leugens, valse trots,

superioriteit, gebrek aan zelfvertrouwen en ego.

De andere wolf is goed: hij is vreugde, vrede, liefde, hoop, sereniteit, waar-

heid, nederigheid, vriendelijkheid, welwillendheid, empathie, gulheid, mede-

leven en vertrouwen. Datzelfde gevecht woedt ook in jou en in ieder ander

mens.'

De kleinzoon dacht hier even over na en vroeg toen aan zijn grootvader:

'Welke wolf wint?'

Het oude opperhoofd antwoordde:

'Degene die jij voedt.'

05 WILLEN vs. CREËREN

Straight-Line mensen die voor zichzelf helder hebben wat ze graag willen, schakelen vervolgens direct over van willen naar creëren. Ze maken een keuze en starten met het ondernemen van actie.

Cirkel- en zigzagmensen blijven hangen in iets heel graag willen of vallen daar uiteindelijk in terug. Ze komen nooit tot het daadwerkelijk creëren van wat ze willen.

Maar wat gebeurt er als je blijft zitten in iets graag willen? Het probleem met willen is dat het over het algemeen alleen maar leidt tot meer willen. Iets heel graag willen kost je veel energie en brengt je uit balans. Het maakt je namelijk tot iemand die nu niet heeft wat hij wil. En dat maakt je tot wie je bent, hoe je handelt en hoe je kijkt naar de wereld. Dus de staat van willen maakt je tot wie je bent: iemand die dingen graag wil. En dat heeft consequenties, net als bij alle andere inner stances. Want het zijn van iemand die dingen graag wil, is iets anders dan het zijn van iemand die dingen creëert.

Met de identiteit van iemand die dingen heel graag wil, maar niet heeft, kun je onmogelijk krachtig in het leven staan. Iets dat niet prettig is voor jou en al helemaal niet voor je omgeving. Het is prima om wensen en dromen te hebben. Zolang je er maar voor zorgt dat ze ook daadwerkelijk uitkomen. Constant iets willen zonder de stap te maken naar het creëren ervan, is kinder-achtig en allesbehalve inspirerend.

Doe eens de volgende test:

Neem twintig minuten de tijd om heel bewust iets heel graag te willen

– bijvoorbeeld dat je kinderen hun kamer opruimen, dat je aandelen

in waarde stijgen, dat je vijftien kilo minder weegt, dat er een andere

auto voor de deur staat – en ga na die twintig minuten eens na hoe je je

voelt. Je ontdekt dat door iets te willen wat je nog niet hebt, je je alleen

maar slechter gaat voelen. Je baalt nog meer van de rotzooi op de kinder-

kamers, van je lichaam, van de auto die momenteel voor je deur staat,

etc. Je energiepeil daalt razendsnel. Twintig minuten denken aan iets wat

je wil, kan je hele dag verpesten. Het kan op de lange termijn jouw hele

'zijn' aantasten en een complete carrière laten ontsporen.

Twintig minuten focussen op wat je aan het creëren bent en daarbij de be-

nodigde acties uitvoeren, geeft energie, creëert alleen nog maar meer fo-

cus, en maakt je krachtiger en krachtiger.

Ik ontmoette ooit een manager, laten we hem Scott noemen. Scott wilde heel graag een topmanager zijn. En iedereen probeerde Scott hierbij te helpen. Ze vertelden hem hoe hij effectiever kon zijn en zijn prestaties kon verbete-ren. Maar steeds wanneer hij waardevolle informatie kreeg, lachte hij, en zei; 'Mooi man, dank je', en deed er vervolgens niets mee. Hij wilde zo graag een topmanager zijn, maar heeft nooit de beslissing gemaakt om die positie voor zichzelf te creëren en om zichzelf uit te vinden als iemand met de kwaliteiten van een topmanager. Scott is ondertussen geen topmanager en zelfs geen middle manager meer.

De distincties in dit boek moet je eerst intern creëren en daarna zal je ze moeten gaan leven. Anders hebben ze geen waarde en worden het

interessante en leuke ideeën, die nooit krachtig genoeg zijn om je leven te transformeren. Het hoofd van Scott zat vol met interessante ideeën, maar hij ondernam nooit actie om die ideeën om te zetten in daden. Onthoud dit goed: het is de daad, niet degene die het doet, die ervoor zorgt dat je krijgt wat je wil. Laten we een andere invalshoek kiezen. Neem bijvoorbeeld het onderwerp afslanken en diëten. Het overgrote deel van de bevolking van de westerse wereld wil graag afvallen, al is het maar een paar kilo. En er zijn oneindig veel diëten op de markt die daarbij kunnen helpen. Volgens mij werken al deze diëten prima. Het zijn echter de mensen die niet werken. Het zijn de mensen die een slank en gezond lichaam willen, maar er niet voor kiezen om dat lichaam ook echt te creëren.

Heb je weleens iemand ontmoet die veel te zwaar is en kampt met gezond-heidsproblemen? Familie en vrienden maken zich grote zorgen en willen iets doen om te helpen. Ze weten dat de persoon in kwestie moet afvallen, maar ze hebben geen idee hoe ze hem in actie kunnen krijgen. Logisch, want het is de persoon met overgewicht die de acties moet ondernemen om gewicht te verliezen. Ze hebben allemaal hun mening en theorieën klaar over deze persoon. ‘Hij is lui. Hij maakt zichzelf kapot. Hij heeft gewoon te weinig zelfvertrouwen.

Hij vindt zichzelf het niet waard.’ Allemaal mooie theorieën die niets veranderen aan de realiteit en ook geen verklaring zijn voor het feit dat deze man geen gewicht verliest. Er is maar één verklaring voor iemand die te zwaar is, wel af wil vallen, maar geen gewicht verliest: hij onderneemt niet de nodige acties. De acties staan los van alle hokjes waarin we degene plaatsen en los van alle redenen die we kunnen bedenken voor het resultaat dat uitblijft. Mensen ondernemen pas actie (de benodigde acties) als ze zich nergens meer iets van aantrekken en ze alleen nog waarde hechten aan de actie zelf en het resultaat dat daaruit voortkomt. Mensen ondernemen pas actie als ze het resultaat dat ze voor ogen hebben zó belangrijk maken, dat comfort, aardig gevonden willen worden, goed genoeg willen zijn en meer van dat soort shit er niet meer toe doet.

Straight-Line mensen zijn zó betrokken dat ze zich standaard nergens

iets van aantrekken.

Ik ken een professionele coach die zo veel om anderen geeft, dat hij nergens iets om geeft. Zijn naam is Kristof Cuppens.

Kristof is een van de weinige Straight-Line Coaches ter wereld. Hij heeft het unieke talent om mensen te assisteren hun leven volledig, krachtig en zonder spijt te leven. Als veelgevraagd spreker reist hij de wereld rond en maakt overal waar hij komt een impact op de levens van anderen. Kristof is in staat om in absurd korte tijd baanbrekende resultaten te creëren met de mensen die hij voor zich heeft. Dat kan hij middels zijn doordringende en nauwkeurige communicatie met anderen. Kristofs onconventionele stijl en meedogenloze commitment op de interactie met mensen zorgt ervoor dat zij zaken waarnemen waar ze zich eerder nooit bewust van waren. Eén van de dingen die ze ervaren, is het verschil tussen Kristof en henzelf. Kristof kan krachtig communiceren, omdat hij zich volledig committeert op de resultaten en het welzijn van de cliënt. Zich zorgen maken over de goedkeuring van anderen is voor hem niet aan de orde. De resultaten die hij kan realiseren in de levens van zijn cliënten hebben zijn prioriteit. Hij laat mensen inzien dat het niet genoeg is om zijn manier van communiceren simpelweg te imiteren. Je moet het voor jezelf creëren. En dat doe je door een betekenisvol resultaat te creëren dat werkelijk een verschil maakt voor de kwaliteit van je leven.

Gedurende de jaren huurden velen van Kristofs cliënten hem precies vanwege deze kwaliteiten in. Hij maakt gebruik van de distinctie ‘Willen vs. Creëren’ en laat mensen zien hoe ze zichzelf en hun leven degraderen door te blijven hangen in ‘willen’.

Om effectiever te zijn in het creëren van resultaat, moet je ervoor zorgen dat je zegt wat je gaat doen en het vervolgens ook gewoon doet. Maak je woorden krachtig en je taal scheppend. Gebruik krachtige taal. Stop met willen en start met het creëren van een nieuwe realiteit.

Het kenmerk van een gedreven persoon?

Dat je op hem kunt rekenen. Hij doet namelijk wat hij zegt te gaan doen. De meeste mensen gebruiken taal om te beschrijven, niet om te creëren of iets groots teweeg te brengen. Ze beschrijven altijd maar wat er is gebeurd en wat ze graag zouden willen dat er gebeurt.

Straight-Line mensen gebruiken taal om te creëren wat ze willen, om zichzelf en anderen in beweging te krijgen en om toegang te krijgen tot het ondernemen van massieve actie.

Dying without regret

is the only

accomplishment

that really matters.

– Kristof Cuppens –

INZICHT ZONDER TOEPASSING

IS SLECHTS TIJDVERDRIJF

Wat je tot nu toe hebt gelezen is geen theorie.

Het is een directe confrontatie met hoe je tot nu toe opereert. Er volgt meer in dit boek. En het gaat verder dan dit.

Straight-Line Leadership heeft met meer dan 10.000 leiders en ondernemers gewerkt die besloten dat alleen lezen niet genoeg is.

Zij hebben de methodiek toegepast in hun organisaties, hun teams en hun dagelijkse beslissingen.

Hier begint het echte werk.

https://straightlineleadership.com/boek-extra/

06 STOPPEN vs. STOPPEN MET STOPPEN

Zonder onophoudende, gerichte actie is alles wat je weet waardeloos. Het is niets meer dan een reeks interessante mentale oefeningen. Mensen beginnen vol inspiratie en energie aan iets nieuws, tot er iets gebeurt waardoor ze ontmoedigd of afgeleid raken. Vervolgens maken ze nooit meer af waar ze aan zijn begonnen.

Ook jij bent waarschijnlijk weleens aan iets begonnen dat je niet hebt doorgezet of afgemaakt. Misschien waren het je pianolessen, een bepaalde sport, of een nieuw systeem om de verkoopresultaten van je bedrijf te verbeteren. Je begon eraan, probeerde het even en toen verdween het weer uit beeld. Kortom, je begon en je stopte.

Het is de hoogste tijd om voor altijd te stoppen met stoppen. En te starten met het inzetten van de distincties in dit boek. Je begint met het toepassen van de distincties die voor jou het beste werken. Hierdoor leer je kijken vanuit nieuwe invalshoeken. Neem dit boek overal mee naartoe. Maak aantekeningen en onderstreep in de tekst de alinea's en hoofdstukken die je helpen herinneren aan de nieuwe acties die je onderneemt. Wat je ook doet, stop niet! Als je ook maar enigszins lijkt op de mensen die ik coach, ben je in het verleden vaak gestart met van alles en nog wat. En als je alles had volgehouden waar je ooit aan bent begonnen, dan had je nu uitzonderlijk veel succes gehad. Maar je stopte.

Mijn boodschap is:

STOP MET STOPPEN!

Zodra je stopt met stoppen, kom je los uit je zigzagwereld en blijf je in een rechte lijn op weg naar resultaat. Vooral dat blijven is belangrijk. Zelfs als je onderweg obstakels tegenkomt waardoor je minder snel gaat dan je wilt; je komt nog steeds bij je bestemming aan, zolang je maar volhoudt en doorzet!

Mensen verwarren activiteit met productiviteit. Bezig zijn lijkt voor velen belangrijker dan resultaat. Hierdoor ontstaat een patroon van steeds opnieuw met iets nieuws beginnen waar we heel enthousiast over zijn en waar we bijzonder veel tijd en energie in steken, om er vervolgens mee te stoppen en onze aandacht te richten op iets nieuws waar we heel enthousiast over zijn. Dit patroon kun je doorbreken door te stoppen met stoppen. Je kunt best even gas terugnemen en je vervolgens nog meer richten op je doel, zolang je maar niet stopt. Van A naar B gaan is belangrijker dan snelheid. Te snelle starts hebben nooit geleid tot de finish. Dus houd op je leven zo te leven. Kies jouw pad en houd dat vast.

Ik weet wat je nu denkt. Je denkt:

Maar waarom doe ik dat dan? Is er iets mis met me? Waarom stop ik steeds? Dat moet ik toch eerst weten? Ik moet toch eerst weten waar dit patroon vandaan komt en waardoor het wordt gevoed?

Nee, dat hoef je niet te weten. Wat maakt het uit? Graven in theorieën, verhalen en sprookjes uit het verleden zorgt alleen maar voor vertraging. Wat je wil en nodig hebt is massieve actie ondernemen en blijven ondernemen. Ik gebruik zelf een zeer effectief stappenplan om mijn cliënten op weg te helpen naar het bereiken van hun doel:

Stap 1 Stel vast wat het is dat je wil bereiken.

Stap 2 Definieer welke acties nodig zijn om je doel te bereiken.

Stap 3 Besluit voor jezelf of je bereid bent om de benodigde acties te ondernemen (als je hier niet toe bereid bent, ben je alleen maar op weg naar frustratie).

Stap 4 Houd de resultaten van je acties in de gaten en stuur bij waar nodig.

Stap 5 Ga door met het uitvoeren van de benodigde acties en stop daar niet mee tot je je doel hebt bereikt.

De meeste mensen brengen niet in kaart wat nodig is om het gewenste resultaat te behalen. Daarom zijn ze niet in staat om te besluiten of ze

écht bereid zijn te doen wat nodig is.

Iemand ziet een kast van een huis en zegt: ‘Dat wordt mijn nieuwe doel. Ik wil zo’n huis!’ Ze brengen niet in kaart wat ze moeten doen om dat huis te

kunnen kopen. Ze besluiten niet voor zichzelf of ze echt bereid zijn te doen wat nodig is. Het resultaat: geen huis.

Je moet de benodigde acties in kaart brengen. En vervolgens moet je die benodigde acties uitvoeren, zonder te stoppen. Zo simpel is het. Daarnaast moet je steeds de behaalde resultaten evalueren, om te zien of ze je dichterbij of juist verder van je doel vandaan brengen. Stuur bij waar nodig. Wanneer je merkt dat je acties hun vruchten afwerpen, ga dan gewoon door met dat wat werkt tot het doel is bereikt. Dit stappenplan doet wonderen wanneer je het daadwerkelijk volgt.

People of mediocre ability sometimes achieve outstanding success because they don’t know when to quit.

– George Allen –

In het bovenstaande citaat van George Allen, beroemd footballcoach, zie je een fenomeen dat bekend is in de sportwereld, de zakenwereld en overal waar meetbare doelen worden gesteld. Te vroeg stoppen is de basis van de meeste mislukkingen. De wil om net die extra stap te zetten en de finish te halen, is de basis van bijna alle successen.

Dit staat op het trainingsshirt van een van de beste spelers in de NFL, Larry Fitzgerald:

FAITH

FOCUS

Een fantastisch voorbeeld van iemand die niet van ophouden weet, is Bethany Hamilton. Op haar dertiende werd ze tijdens het surfen aangevallen door een haai. Ze verloor daarbij een arm. Binnen zes maanden stond ze weer op de surfplank en deed ze mee aan wedstrijden. En ze won nog ook, met één arm. Nog iemand die niet van ophouden weet. Op het nippertje overleefde hij een auto-ongeluk, waarbij zijn beide benen werden verbrijzeld. Het was maar de vraag of hij ooit nog zou kunnen lopen. Maar zestien maanden na het ongeluk won Ben Hogan de US Open. Daarna won hij nog vijf grote golftoernooien. Mijn goede vriend en collega Steve Chandler beschrijft in zijn bestseller over leiderschap *100 Ways to Motivate Other*s hoe je de gewoonte om de stopknop te gebruiken, kunt uitschakelen. Sommige mensen gebruiken de stopknop bij de eerste tekenen van frustratie, gewoon omdat ze dat zo gewend zijn. Hun training wordt zwaar, ze drukken de stopknop in en keren huiswaarts. Het afwerken van hun telefoonlijst wordt frustrerend, dus houden ze op met bellen en gaan koffiedrinken met een collega.

Net als alle andere levensvormen is een mens ervoor gemaakt om vol te houden tot het doel is bereikt. Kijk maar eens naar kinderen als ze iets willen. Dan zie je die natuurlijke volharding. Kinderen stoppen zelfs niet als je ze vertelt dat ze moeten stoppen.

Maar toch leren we ooit dat ophouden een optie is. Al snel stoppen we met alles wat niet lekker voelt. Eerst houden we pas op bij flinke frustratie, vervolgens is een beetje frustratie genoeg om ons te laten terugtrekken en uiteindelijk houden we op bij het minste of geringste onbehagen. We stoppen. Wanneer je leert te stoppen met stoppen, kun je ieder doel bereiken. Je geeft je plannen niet meer op. Je maakt alles af waar je echt voor gaat. Je behaalt je maandelijkse verkoopdoelstellingen. Je valt de kilo's af die je van plan was te verliezen. Je kunt alles bereiken, omdat je niet ophoudt te doen wat nodig is tot je doel is bereikt.

De gewoonte van stoppen wordt vaak ten onrechte gezien als een gebrek aan wilskracht, moed of gedrevenheid. Dat is onzin. Het is

simpelweg een gewoonte. En zoals alle gewoonten kun je ook deze vervangen door een nieuwe ge-woonte. Het enige dat je hoeft te doen, is je inner stance shiften. Je kunt de inner stance hebben van een wegloper of de inner stance van een doorzetter. Aan jou de keuze. En het is nooit te laat om te kiezen.

07 WAT ONDERSCHEIDT EEN STRAIGHT-LINE LEIDER?

Leiderschap draait om het bereiken van punt B. Dat is het werk van een leider. Moeilijker is het niet. En om sneller bij B te kunnen komen (het resultaat dat je wil bereiken), moet je op zoveel mogelijk vlakken je kracht vergroten. En een van de sterkste krachten is de wil en de bereidheid om anderen te helpen zichzelf krachtiger te maken. Ware kracht heb je als je het beste in anderen naar boven weet te halen.

Ook als een zzp'er kun je een Straight-Line Leider zijn. Je leidt dan jezelf, evenals je leveranciers en je cliënten.

Een Straight-Line persoon is iemand die op een effectieve manier omgaat met zijn eigen bullshit.

Een Straight-Line Leider is iemand die hetzelfde doet, maar die daarnaast ook effectief weet om te gaan met andermans bullshit. En met bullshit bedoelen we hier de pogingen om te handelen vanuit een zwakke inner stance. In de basis is een Straight-Line Leider een rolmodel als het gaat om duidelijk-heid, commitment en het handelen vanuit inner stances die je van A naar B brengen. Het goede voorbeeld geven is de krachtigste (en enige échte) manier van leiding geven.

Mensen worden graag geïnspireerd. Ze vinden het verschrikkelijk om steeds maar gecommandeerd en gecorrigeerd te worden. Maar ze vinden het fantastisch om motivatie te halen uit het zien van een levend voorbeeld. Helaas is het element leiderschap bij veel mensen in verkoop en relatiebeheer ver te zoeken. Wanneer ze met potentiële

cliënten spreken, draaien ze om de hete brei heen, in plaats van het proces te leiden richting directe actie en helderheid. Zodra je een Straight-Line Leider wordt en deze staat creëert als inner stance, ben je bereid om confrontaties aan te gaan en brutale eerlijkheid te tonen. Voordat je mensen gewoon laat gaan terwijl ze gefaald hebben, vraag je jezelf eerst af: ben ik loyaal aan hun kleinheid of loyaal aan hun grootsheid? Wan-neer je iets liever niet zegt, omdat het wellicht kwetsend is, doe je dat nu toch, omdat dit juist het verschil kan maken.

De Chinese wijsgeer Mencius zei hierover:

'Zij die naar de grootsheid in zichzelf luisteren, zijn tot grootse dingen in staat. Zij die naar het kleine in zichzelf luisteren, blijven klein.' Straight-Line Leiders zijn bereid de confrontatie aan te gaan. En als zij mensen confronteren, dan moedigen zij hen aan om het grootse in zichzelf te ontdekken. Je wordt er nooit slechter van om anderen te helpen krachtiger te worden.

There is no passion to be found playing small – in settling for a life that is less than the one you are capable of living.

– Nelson Mandela –

Wanneer je de leiding neemt over jezelf en anderen, ben je er dan van bewust dat je niets kunt gebruiken dat je niet kunt zien. Stel: zowel jij als de persoon onder jouw leiding ziet dat deze persoon handelt vanuit een zwakke inner stance. Hij zit in een slachtofferrol of handelt als

iemand met een laag zelfbeeld. Wat jullie ook zien, je kunt het vanaf nu benoemen en gebruiken. Vanaf nu kun je er iets aan doen om dit te transformeren. Pas wanneer je in staat bent om bij jezelf of bij een ander een zwakke inner stance te onderscheiden, ont-staat de kans om te shiften naar een krachtige inner stance. En denk eraan: wees altijd eerst een leider over jezelf, voordat je anderen gaat leiden. Leidinggeven begint met het onderscheiden van de zwakke inner stance waarin je momenteel zelf vastzit.

Het is veel makkelijker om een niet werkbare inner stance bij een ander te zien dan bij jezelf. En dat is precies de reden dat Straight-Line Coaching zo

waardevol is en de reden dat mensen die al uitzonderlijk succesvol zijn toch nog kiezen voor coaching.

Het standpunt van waaruit je leeft, is bepalend voor je huidige gedrag en acties. Daarmee is het dus ook bepalend voor toekomstige resultaten. Resultaten komen altijd voort uit het gedrag en de acties die weer voortkomen uit jouw huidige inner stance.

Wanneer je de schuld buiten jezelf legt, verlies je per direct al je kracht. Je geeft de kracht en de verantwoordelijkheid aan anderen en raakt deze zelf kwijt. De meeste mensen denken dat leiders verantwoordelijkheid op zich moeten nemen. Dat is echter niet de juiste uitdrukking. Een Straight-Line Leider creëert verantwoordelijkheid, komt vanuit een plaats van 100% verantwoorde-lijkheid, en maakt zichzelf dus verantwoordelijk. Dit is zijn inner stance. Dit is zijn vertrekpunt. Als je in staat wil zijn om te kunnen dealen met alles wat in je leven op je pad komt, maak dan jezelf volledig verantwoordelijk. Zodra je anderen de schuld geeft van wat er dan ook gaande is, zorg je er direct voor dat jij kracht verliest. Je legt de schuld buiten jezelf en dan handel je vanuit de houding van een slachtoffer.

Je inner stances zijn jou de baas, totdat je ze herkent. Ze hebben macht over je, totdat je deze macht terugneemt.

Uitleg en excuses geven je gedrag misschien een reden, maar ze leiden je niet tot nieuw gedrag. Door je houding te zien en deze te

verschuiven lukt dat wel. En hoe fantastisch het ook is om geïnspireerd te zijn door iets, inspiratie en enthousiasme blijft nooit lang aanwezig. Is je dat al weleens opgevallen? Het biedt geen basis om je gedrag blijvend te vernieuwen. Je kunt pas een nieuwe realiteit creëren wanneer je nieuwe inner stances creëert. Nieuwe vertrekpunten van waaruit je kunt handelen.

De meeste zigzag- en cirkelmensen zijn wie ze zijn door hun gebrek aan wilskracht. Een inner stance zonder motivatie is de oorzaak. Je zult iets nieuws in het leven moeten roepen om dit te transformeren. Het is essentieel om houdingen te kiezen die passen bij wat jij wil bereiken en vervolgens vanuit die houding te leven.

Je hebt plotselinge gebeurtenissen en omstandigheden in je leven niet altijd in de hand, maar je hebt wel altijd de keuze om de inner stance te kiezen van waaruit je leeft.

Veel mensen denken dat het hebben van zelfvertrouwen belangrijk is. Zelf-vertrouwen wordt behoorlijk overschat. Gebrek aan zelfvertrouwen noemt

men vaak als excuus om iets niet te doen. Een gebrek aan zelfvertrouwen kan je alleen maar tegenhouden in het ondernemen van de nodige acties wanneer je dit zelf toelaat. Als je brutaal eerlijk kijkt naar je ‘gebrek-aan-zelfvertrouwen- excuus’, dan zie je zelf ook dat dit excuus niet opgaat.

Neem iemand met extreme plankenkoorts. Hij zal zeggen dat hij liever doodgaat dan dat hij op een podium moet gaan staan om honderd mensen toe te spreken. Hij zal zeggen dat hij dit niet kan, dat hij niet in staat is om te spreken voor een groep. Maar als je hem vertelt dat hij zijn lieve dochtertje niet meer mag zien, totdat hij een speech heeft gegeven aan duizend mensen, dan zal hij iedereen aan de kant duwen om zo snel mogelijk op dat podium te komen.

Of je nu zelfvertrouwen hebt of niet, het maakt geen verschil, zolang je maar leeft vanuit een inner stance van verantwoordelijk leiderschap, zodat je noodzakelijke en beslissende acties onderneemt. Los van het feit of je zelf-vertrouwen hebt of niet.

In essentie is een leider iemand die bereid is om elke inner stance aan

te nemen die nodig is om zijn doel te bereiken. En een leider is iemand

die bereid is iedere actie te ondernemen die nodig is om bij B te komen.

08 EEN PROBLEEM vs. EEN BESLISSING

Een probleem bestaat uit drie delen:

1. Een afwijking van wat normaal is.

2. De oorzaak van de afwijking is onbekend.

3. Je kiest ervoor om er iets aan te doen. Wanneer er sprake is van alle drie de bovenstaande onderdelen, dan pas is er sprake van een probleem. De meeste mensen hebben echter vaak geen probleem, maar hebben simpelweg een beslissing te maken. Kijk eens naar dit voorbeeld van een afwijking van wat normaal is: Je maandelijkse inkomsten zijn drastisch gedaald. Wanneer je eerlijk kijkt, is deze afwijking niet een mysterie, maar weet je hoe dit komt. Dan weet je automatisch dus ook wat je moet doen om de situatie te verbeteren. En dus heb je geen probleem. Je hebt een beslissing te maken. Wat is je volgende actie? Ga ervoor!

Ware kracht = De bereidheid bewust te kiezen en direct te handelen. Dat is het bewijs van integriteit. En integriteit is de ultieme voorwaarde die leidt tot prestaties. Er is niets moeilijks aan integer zijn. Integriteit is een

inner stance die je creëert en waarmee je laat zien

dat je je woord eer aandoet. Echte kracht is doen

wat je zegt te gaan doen.

De meeste mensen laten zich verlammen door hun problemen en de beslissingen die ze zouden moeten nemen. Ze denken dat ze hun problemen aanpakken door erover te praten en erover na te denken. Maar hun inner stance is niet gewijzigd en ze doen niet daadwerkelijk iets om het probleem te verhelpen, omdat ze in de basis nog geen beslissing hebben genomen. En we weten onder-

tussen dat er zonder actie geen sprake is van resultaat. Voeg daar maar aan toe dat er zonder het maken van een krachtige beslissing ook geen sprake is van krachtige acties, dus geen sprake is van krachtig resultaat. Is er een magische toverspreuk om een einde te maken aan besluiteloosheid? De magie zit hem in het bewust creëren en leven van een krachtige inner stance door besluitvaardig te handelen. Niet door alles te blijven herkauwen en eindeloos te wikken en wegen. Creëer jezelf als een besluitvaardig persoon. De meeste bedrijven denken dat hun problemen worden aangepakt door te betalen voor advies en het eens te zijn met het advies, zonder dat er echt iets mee wordt gedaan. Ze doen niets, omdat de bedrijfscultuur (zwakke houdingen van de betrokkenen) niet aangepakt wordt. Advies is niet wat nodig is. Een nieuwe bedrijfscultuur is in dit geval wat nodig is.

Dit is ook van toepassing op individuen. De ‘cultuur’ van een individu is zijn inner stance. De inner stance van een individu moet shiften, voor hij zijn gedrag blijvend kan veranderen.

If you deliberately plan on being

less than you are capable of

being, then I warn you

that you will be unhappy for

the rest of your life.

– Abraham Maslow –

Een bijeenkomst organiseren met een motivator voor je team en/of jezelf biedt ook geen oplossing. Motivatie is een energiek gevoel dat even opkomt en zo weer verdwijnt. Zorg voor iemand die bruikbare tools meeneemt die tot doeltreffende acties leiden. Kortstondig motiveren werkt niet, dus leer mensen liever krachtiger en innovatiever te zijn.

De oplossing zit altijd in gedurfde beslissingen gevolgd door gedurfde acties. De beroemde Romeinse filosoof Seneca zei: *'Niet omdat de dingen moeilijk zijn, durven we niet, maar omdat we niet durven, worden de dingen moeilijk.'* Als je een probleem hebt, durf dan een gewaagde beslissing te nemen en onder-neem direct actie. En let goed op: een beslissing durven nemen kan met en zonder het ervaren van angst en spanningen.

Houd altijd dit vier-stappen-proces in gedachte voor besluitvaardig handelen:

1. Maak een lijst met wat je wil bereiken.

2. Maak een lijst met doelstellingen waartoe je jezelf verplicht. Leg de lijst met wat je wil bereiken opzij. Ik weet niet of het je al is opgevallen, maar mensen ondernemen geen actie op wat ze 'willen' doen. Waarom dan doen alsof? Zodra willen een commitment wordt, kunnen we praten. Nu je je lijst met wat je wil bereiken hebt weggelegd, kun je je concentreren op je lijst met doelstellingen. Deze lijst ga je in tweeën delen:

3. Maak een lijst met acties voor de langere termijn.

4. Maak een lijst met acties die je direct uit gaat voeren. Leg dan de lijst voor de langere termijn weg. Die kun je altijd nog oppakken wanneer deze acties veranderen in iets wat je nu moet doen. Concentreer je op de lijst 'acties voor de korte termijn'. Neem de nodige beslis-singen. Onderneem de nodige acties en creëer de gewenste resultaten.

09 WETEN VS. LEVEN

De snelste manier om als Straight-Line Leider je gewenste resultaten te behalen, is door duidelijk voor ogen te hebben hoe je, in een rechte lijn, gaat van waar je nu bent (punt A) naar waar je naartoe wilt (punt B). Anders gezegd: welke acties zijn er nodig?

Werner Erhard zei ooit:

'Macht komt niet voort uit kennis. Wat mensen weten geeft hen geen macht. Dealen met de realiteit geeft je macht.'

Het gaat niet om wat ik weet. Natuurlijk is het belangrijk dat ik leer. Ik wil altijd meer te weten komen over mijn vak, over persoonlijke prestaties, over het leven, over gezondheid en over alles wat me verder kan brengen. Maar ik neem geen kennis tot me om de kennis zelf. Kennis zit ergens in iemands hoofd opgeslagen. De meeste mensen zetten kennis niet om in actie. En dan heeft kennis totaal geen waarde. Wat waarde heeft, is wat ik leef. Wat pas ik daadwerkelijk toe van alle informatie die ik heb verzameld? Waar leef ik naar? In Straight-Line Coaching worden mensen die kennis omzetten in actie gezien als intelligente mensen. Zelfs als ze niet veel informatie hebben verzameld, zijn ze waardevoller voor zichzelf en anderen dan iemand die ongelooflijke hoeveelheden kennis in zich opneemt en daar maar zelden wat mee doet. Tenzij je tot doel hebt een wandelende encyclopedie te worden en jezelf te vermaken met wat je weet (tevreden zijn met kennis). Je kunt beter gaan toepassen wat je weet. Dan haal je zoveel meer uit je leven! Tijdens ontmoetingen met

mensen die ik coach, hoor ik vaak wat ze allemaal weten. ‘Ik weet dat ik erop uit moet om mensen te ontmoeten en offertes te maken’ en ‘ik weet alles van deze business, ik ken de markt en de politieke gevoeligheden in mijn marktgebied.’

Onze cliënten weten vaak precies wat ze zouden moeten doen. Ze kennen hun business. Ze kennen zichzelf. Ze weten heel veel. Velen van hen zijn zelfs zeer beroemd en succesvol. De eerste stap is onderscheid maken tussen wat ze weten en wat ze leven. Dat zijn twee totaal verschillende werelden. Je weet dat meer gesprekken met potentiële cliënten je sneller resultaat ople-veren. En al weet je dat heel goed, in hoeverre leef je er ook naar? Het is, voor een Straight-Line Coach, heel handig en verhelderend om met cliënten aan twee dingen te werken. Je kunt ze uit elkaar halen en op twee verschillende plekken opschrijven:

1. Wat weet ik?

2. Wat leef ik?

Je weet dat je met meer organisatie en planning veel effectiever bent. Maar leef je daar ook naar? Een onderscheid kunnen maken in deze twee distincties biedt enorm veel kansen. Hiermee is de distinctie tussen bewustzijn en actie nauw verwant. Bewustzijn kan een basis zijn om iets voor elkaar te krijgen, of het kan een veiligheidsdeken zijn om je issues in te wikkelen en ze te hoeden en te voeden.

Bewustzijn draagt maar weinig bij aan je leven. We kennen allemaal wel een paar hoogopgeleide mensen met een ongelooflijk bewustzijn die toch heel ineffectief zijn. Ze kunnen prima analyseren, adviseren en moraliseren, maar daar stopt het. Ze wentelen zich in hun argumenten en hun kennis, zonder deze kennis te gebruiken voor de benodigde acties om de gewenste resultaten te behalen.

Onthoud dat argumenten je alleen helpen redelijk te klinken, maar dat ze niets te maken hebben met persoonlijk en zakelijk presteren. Nieuw opgedane kennis moet worden omgezet in actie om van waarde te zijn. Voor persoonlijke en zakelijke transformatie is geen nieuwe kennis nodig, maar zijn nieuwe acties nodig. En nieuwe acties komen vanuit een nieuw gekozen en gecreëerde inner stance.

10 WILLEN VS. KIEZEN

Op de rechte lijn naar de door jou gewenste resultaten, is er geen ruimte meer voor willen. Je denkt misschien krachtig over te komen als je roept: 'Ik weet zeker dat het gaat gebeuren!' Maar als het nog gaat gebeuren, dan gebeurt het nu niet.

In de actiekomedie *Knight and Day* speelt Tom Cruise een hele goede fictieve versie van een Straight-Line Leider. Zijn tegenspeelster Cameron Diaz zegt op een bepaald moment dat er iets is waarvan ze hoopt dat het ooit gaat gebeu-ren, waarop hij antwoordt: *'Ooit is codetaal voor nooit.'* Vervolgens laat hij haar zien hoe ze hetgeen ze graag wil, nu kan creëren.

Blijven wachten op iets en iets willen kost alleen maar energie. Frustratie gegarandeerd. Je voelt je er alleen maar slechter door, je eigenwaarde en zelf-respect nemen af en je drijft steeds verder weg van hetgeen je wil bereiken. Wensen, hopen, verlangen, willen: het is allemaal tijdverspilling. Het benadrukt alleen maar wat je nog niet hebt en wat je nog niet hebt bereikt. Het geeft je een onvoldaan gevoel, een incompleet gevoel. Je lijkt niet te hebben wat je nodig hebt om gelukkig te zijn. Willen wordt vanuit hier al snel een kinderlijk hopen. Juist dat brengt je in een positie waar effectief zijn en resultaat creëren onmogelijk worden.

Vraag iemand wat het is dat hij wil doen en je krijgt de meest uitgebreide verhalen. Wanneer hij uitgepraat is, vraag hem dan wat hij kiest te gaan doen. Stilte.

Dit komt omdat er een enorm verschil is tussen deze twee activiteiten. De ene bevindt zich in de wereld van de eindeloze vicieuze cirkels en fantasie. De andere bevindt zich in de realiteit, de echte wereld van actie. Of een actie wel of niet plaatsvindt, hangt volledig af van wat je kiest te gaan doen. Het heeft niets te maken met wat je wil gaan doen.

Veel mensen laten zich verlammen door keuzes. Ze vinden het lastig. Misschien maken ze wel de verkeerde keuze! ‘Moet ik wel zo’n grote vergoeding in mijn offerte zetten? Moet ik wel om die beloning vragen? Moet ik wel in het vlieg-tuig naar Brazilië stappen om die deal te sluiten? Moet ik voor mezelf begin-nen als consultant en mijn oude werk achter me laten?’

Zorgen krijgen de overhand. Ze krijgen alle macht. Ze beheersen je geest. Ze houden alle actie tegen. En uiteindelijk wordt er niet gekozen. Kiezen is ongelooflijk krachtig. Een beslissing maken geeft zoveel kracht en zoveel macht, dat het doorgaans niet eens uitmaakt of het wel de juiste be-slissing was.

Dat is de hoeveelheid kracht die zit in kiezen. Het is de ultieme hefboom, mits je ’m gebruikt.

Give me a lever long enough and a fulcrum on which to place it, and I shall move the world.

– Archimedes –

Twee bedrijven bieden je een baan aan. Je twijfelt enorm. Je weet niet wat de juiste keuze is. Wie je ook om advies vraagt, iedereen zegt wat anders! Je wacht af, twijfelt en overweegt. Je weet niet wat je moet doen. Je leven is één grote ellende. Je beseft niet dat het niet uitmaakt welke baan je kiest, als je maar een beslissing maakt en in beweging komt. Allebei de bedrijven geven je carrière waarschijnlijk een geweldige boost. Maak gewoon een keuze! De angst om een foute beslissing te maken, zet mensen vast in de staat van willen, zonder dat ze ooit nog de stap zetten naar de veel krachtigere staat van kiezen.

Dit komt doordat ze zich niet realiseren waar echte kracht vandaan komt. Pas wanneer je echt kiest voor een doelgericht en krachtig leven en een sterke professionele carrière, zal je de bron van ware kracht gaan zien en ervaren. Die bron is niets anders dan jouw inner stance. En jij bent degene die deze inner stance creëert.

Dit staat helemaal los van zaken buiten jezelf, staat los van het lot of de juiste omstandigheden. Het zit in jezelf. Het maakt daarom ook niet uit waar je voor kiest, zolang je maar een beslissing maakt en in actie komt. Blijf keuzes maken. Stop met je zorgen te maken.

Wie bepaalt uiteindelijk of iets een goede keuze was? Dat ben jij. Wat je doet nadat je een beslissing gemaakt hebt, kan ervoor zorgen dat zo goed als iedere keuze de juiste was.

11 NIET KUNNEN vs. NIET WILLEN

Heb je jezelf weleens afgevraagd als je een doel niet hebt bereikt: Kan ik dit niet? Of wil ik het niet?

Als je geen onderscheid kunt maken tussen iets niet kunnen of niet willen, dan maakt dit je onherroepelijk zwakker. En als je met je bewustzijn leeft in deze sluimertoestand, dan levert dit behoorlijk veel pijn en frustratie op. Niet kunnen gaat namelijk over zaken die voor jou letterlijk onmogelijk zijn. Niet willen gaat over de dingen waartoe je wel in staat bent, maar waarvoor je kiest (bewust of onbewust) om ze niet te doen; je bent niet bereid er energie in te steken.

En dan zijn er nog de dingen waarvan je denkt dat je ze niet kan, zelfs niet als iemand een geweer tegen je hoofd zou zetten. Maar misschien wil je hier nog eens goed naar kijken. Want wanneer iemand je vijf miljoen biedt om een actie uit te voeren waarvan je dacht dat je dat

echt niet kon, dan zou je antwoord na dit aanbod zomaar ‘maar natuurlijk!’ kunnen zijn. Het gaat hier dan dus ook om een niet willen in plaats van een niet kunnen. Wanneer je dit in kaart brengt en voor ogen houdt, dan ben je pas echt brutaal eerlijk tegen jezelf. Dit voelt niet prettig, maar is wel dé manier om effectie-ver te leven.

Je leven wordt moeilijk, pijnlijk en frustrerend als je geen onderscheid maakt tussen niet kunnen en niet willen. Je berooft jezelf van de kracht om keuzes te maken, actie te ondernemen en prestaties te leveren. Een ‘dit kan ik niet’ oplossen, is iets heel anders dan een ‘dit wil ik niet’ oplossen. Helderheid ten opzichte van deze distinctie is dan ook van cruciaal belang om je volgende acties te bepalen.

Je kunt kiezen welke acties je onderneemt, ongeacht hoe je je voelt. Juist bij de acties waar je je oncomfortabel bij voelt ligt groei. Er bestaat niet zoiets als comfortabele groei zonder inspanning.

Uiteindelijk komt het allemaal neer op:

1. Welke comfortkeuzes moet ik loslaten?

2. Welke groeikeuzes moet ik maken?

Somewhere in the archives of the crudest instinct is recorded

the truth that it is better to be

endangered and free than

captive and comfortable.

– Tom Robbins –

Niemand raakt gefrustreerd over de dingen die hij echt niet kan. Je raakt pas gefrustreerd als je weet dat je iets wel kan en toch steeds kiest voor comfort in plaats van voor actie. Je kiest dan voor terughoudendheid in plaats van commitment. Het commitment om te doen wat nodig is. Wanneer we kijken naar geld verdienen is je grootste kostenpost het gat tussen het geld waartoe je de potentie hebt om het te verdienen en het geld dat je daadwerkelijk verdient. Je veroorzaakt dit gat zelf met de inner stance die je hebt aangenomen. Sommige inner stances die je onbewust aanneemt, kosten je heel veel geld! Hoe zou je leven eruitzien als je anders zou kijken naar comfort? Als je het oncomfortabele voor lief zou nemen. Wat als je een lijst met dingen zou maken die je denkt echt niet te kunnen en je kijkt hier eens brutaal eerlijk naar? De zaken die je eigenlijk wel kunt, verschuif je naar een lijstje met de titel

niet willen. Ik wed dat dit je meer ruimte en mogelijkheden geeft om actie te ondernemen. Ja, je moet het oncomfortabele dan wel omarmen. We denken onbewust dat we niets meer hoeven te doen als we oncomfortabele zaken bestempelen als onmogelijk en als dingen die we nooit kunnen bereiken. We zetten zo onszelf buitenspel. Maar telkens wanneer we dat doen, verliezen we kracht. We komen vanuit een steeds zwakkere inner stance. Die maakt ons incompetent en passief. Het is doodeng om zo te leven. Je zou wel gek zijn als je de macht om beslissingen te nemen zo uit handen geeft. De macht die jij weigert te gebruiken, komt dan namelijk ergens anders terecht. De macht die jij opgeeft door te denken dat je iets niet kan, terwijl het in feite wel degelijk mogelijk is. Diezelfde macht die je kunt aanwenden om over te gaan tot actie! Waar komt die terecht? Die vloeit weg naar externe omstandig-heden en andere mensen. En dus ben je al snel weer bang voor de volgende economische crisis, bang of je wel genoeg steun krijgt van je omgeving en wie er achter je rug om over je praat. Je verliest kracht. Zelfs mensen die voorheen succesvol waren, raken op deze manier de weg kwijt. Ze hebben zoveel macht uit handen gegeven dat ze geen dag meer rust vinden. Dit zijn de consequenties. Dit gebeurt er als je het sprookje gelooft dat er zaken zijn die je niet kunt. Terwijl het in werkelijkheid wel degelijk mogelijk is voor je om te doen wat je voor ogen hebt. En nu komt het: de herhaling wordt als het ware een hypnose. Je raakt hieraan gewend!

Elke keer dat je je uit het veld laat slaan, wordt je speelveld kleiner. Als je luistert naar je angsten, onderneem je nooit actie. Zo simpel is het. Al snel zit je vast in totale passiviteit. De keus is helder en eenvoudig. Doe wat je moet doen, anders herhaalt de geschiedenis zich.

12 EERLIJK ZIJN OVER WAAR JE STAAT VS. EROVER LIEGEN

De meeste mensen met wie ik heb gewerkt, zijn bovengemiddeld slim. Maar wanneer mensen continu wegkijken van de realiteit, dan maakt ze dat dom. Ik kwam ooit als coach bij een groot bedrijf in de gezondheidszorg met een aantal artsen dat de neiging had om niet eerlijk te zijn over de daadwerkelijke productie en winstgevendheid van de organisatie. Ze vertelden dat de zaken, op een paar kleine puntjes na, goed gingen. Toen ik een keer onverwacht de directiekamer binnenstapte, kwam ik erachter dat het bedrijf in een enorme crisis verkeerde! Ze waren niet eerlijk over waar ze stonden. Om daar te komen waar je wil komen, moet je eerst precies weten waar je staat. Pas als je weet waar je staat, kun je exact uitstippelen hoe je vanaf dat punt naar de gewenste plaats komt. Je moet hiervoor één ding doen: heel eerlijk kunnen kijken. Je kunt niet tegen de mensen die je willen helpen zeggen dat het prima gaat, als dat niet zo is.

Als iemand denkt dat je belt vanuit Amsterdam terwijl je in Maastricht staat, dan heb je niets aan zijn routebeschrijving naar Bodegraven.

Waar sta je nu ten opzichte van waar je wil staan?

Als je mijn cliënt was, zou ik je eerst mee terugnemen naar de realiteit en je bevrijden van alle verhalen die je zwakker maken. De realiteit is altijd relevanter dan een of ander luchtkasteel. Als je eenmaal inziet hoe werkbaar dat is, besef je ook dat er niets mis is met je, behalve het feit dat je jezelf angst aan hebt gepraat.

Wees niet bang om te ontdekken wat er is gebeurd en waarom. Je slecht voelen is nooit een gevolg van een gebeurtenis. Het slechte gevoel ontstaat door de betekenis die je geeft aan de gebeurtenis. Laten we brutaal eerlijk kijken naar gebeurtenissen en wat we vanuit daar kunnen creëren. Niet je omstandig-heden, maar de inner stances van waaruit je opereert, zijn bepalend voor je toekomst.

13 IEMAND EEN PLEZIER DOEN VS.

IEMAND VAN DIENST ZIJN

In de originele Engelse versie van Straight-Line Leadership wordt deze

distinctie omschreven als ‘Pleasing vs. Serving’. Het gaat hier dus ook

niet om iemand af en toe een plezier doen, maar om de staat van pleasen. Altijd en constant de goedkeuring nodig hebben van andere mensen is een gevaarlijke verslaving. Hier moet je van afkicken als je iets wil maken van je leven. Continu mensen willen pleasen is een energievretende bezigheid. Hoe zit het nu? Hecht je meer waarde aan goedkeuring van anderen dan aan gewoon heel waardevol zijn? Anders gezegd: wil je iemands goedkeuring of wil je iemand echt helpen? Dit zijn namelijk twee verschillende werelden. Er zijn coaches en consultants die hun cliënten naar de mond praten en ze tijdens een sessie een beter gevoel geven. Maar bewijzen ze zo hun cliënten een dienst? Helpen ze hen hier werkelijk mee vooruit? Nee. Ze hebben on-oprechte gesprekken. En onoprechte gesprekken zorgen voor nog minder echtheid. Het maakt niet uit of het gesprekken zijn op basis van leugens of gewoon verzonnen gesprekken (bijvoorbeeld gesprekken om positief denken te stimuleren). Dit soort gesprekken leveren geen langetermijnresultaten op en het kost cliënten veel tijd en geld.

Straight-Line Coaches zijn geen feel good coaches of motivatie coaches. Ze helpen hun cliënten ook niet om groter te leren dromen. Want alles waarvan je zegt ‘dat gaat gebeuren’, betekent niets anders als dat het op dit moment niet gebeurt.

We helpen onze cliënten vanaf het allereerste gesprek, zonder pleasing ge-drag. We proberen ze niet te vleien, een plezier te doen of te manipuleren om met ons in zee te gaan. We willen niet dat ze denken dat het gemakkelijk is om uit de cirkel te komen en in een rechte lijn te gaan leven.

Ik stel doorgaans een paar vaste vragen om te kijken of ze onze

coaching kunnen gebruiken. Mensen voelen zich ongemakkelijk bij vragen, maar als de vragen doeltreffend zijn (en uit de praktijk blijkt dat ze dit zijn), toont het dat transformatie coaching krachtig is. In tegenstelling tot gewoon een beetje kletsen, of therapie en de cliënt een goed gevoel geven. Mijn eerste vraag is:

Wat maakt dit gesprek voor jou bijzonder waardevol?

Deze vraag alleen al geeft je de mogelijkheid om in te zien dat ieder gesprek dat je voert nuttig kan zijn. Ons gesprek geeft je zo vanaf het begin de macht om mee te doen en jezelf uit te dagen om met echte antwoorden te komen. Mijn volgende vraag zou zijn:

Wat wil je met de rest van je leven doen?

En ik raad jou als lezer aan om deze vragen ook te beantwoorden. Deze vragen hebben al bewezen dat ze een geweldige invloed op je inner stance hebben. Let op! Ik heb je niet gevraagd wat je hoopt dat er in de rest van je leven met je gebeurt. Ik heb je ook niet naar je grote droom gevraagd of naar wat je aan jouw wereld wil toevoegen. Mijn vraag presenteert de rest van je leven als iets waarmee je iets kan doen. Je leven is een kans, een mogelijkheid, niet iets wat je overkomt.

Dan wil ik weten:

Wat als je gewoon zou kunnen handelen met of zonder angst? De meesten van ons hebben hun eigen angst verheven tot een allesbepalende supermacht. Als we eenmaal ontzag hebben voor angst, proberen we alles wat ons angst inboezemt te vermijden. Als we ergens bang voor zijn, beginnen we er niet eens meer aan. Bedenk eens of je de angsten in je leven misschien hebt overschat. En vraag jezelf eens af of je de gewoonte kan ontwikkelen om alle nodige acties te ondernemen om je doel te bereiken, ook al ben je bang. En dan vraag ik:

Wat heeft je ertoe aangezet om mij te bellen?

We kunnen tenslotte niet om de hete brei heen blijven draaien, want alleen jij weet wat je echt wil.

En als je me dat hebt verteld, vraag ik:

Wat ontbreekt er?

Ik kan je niet helpen als ik niet weet wat er ontbreekt. Op dit punt

krijg ik bijna altijd een antwoord in de trant van dat er een tekort aan kennis is. ‘Ik

weet niet hoe ik het moet doen.’ Of ‘Ik weet niet wat ik moet doen.’ Hier vraag ik je of het werkelijk de hoe is die je mist of dat er eigenlijk gewoon een beslissing moet worden genomen.

Veranderen is geen kwestie van kunnen of niet kunnen, maar een kwestie van besluiten. We weten allemaal dat de bewering ‘het zoveelste dieet dat niet werkt’ niet waar is, want alle diëten werken. De inner stances van de mensen die de diëten proberen te volgen, gooien roet in het eten. Verander je je inner stance en geloof me: je valt af. Welke inner stance besluit jij aan te nemen? Nu vraag ik: stel ik zou je coachen…

‘Maak jij de coaching dan de moeite waard voor jezelf?’ Ben jij bereid om ervoor te zorgen dat je waar krijgt voor je geld? Let op wat ik hier doe. Mijn staat van dienst is goed en je kunt altijd met mijn referenties praten. Dus ik verspil geen tijd met indruk maken en je goedkeuring winnen door je te vertellen hoe fantastisch ik ben. Ik wil de waarheid weten over de echte onbekende factor: jij! Ben jij bereid om te doen wat nodig is om het hoogst haalbare te creëren?

Nu vraag ik je:

‘Hoe moet je zijn om ervoor te zorgen dat dit gebeurt?’

Merk op dat ik wil dat je intern gaat kijken, niet extern. Ik wil dat we aan inner stances gaan werken, niet aan externe omstandigheden. We kunnen externe omstandigheden op zichzelf toch niet veranderen. Die verandering zal namelijk niet blijvend zijn. We moeten veranderen wie je momenteel bent. Onbewust weet je dat al, want iedereen geeft altijd heel snel en geestdriftig antwoord op de vraag. Mensen weten hoe ze moeten zijn om te presteren. ‘Wat houdt je tegen?’

Dit is misschien wel de meest interessante vraag, omdat ik nu de verhalen krijg waarmee jij jezelf kracht ontneemt. Nu komen we op hoe je jezelf, het leven en andere mensen ziet en hoe je je eigen kracht om te veranderen ziet. Met deze vraag leggen we jouw diepe, zwakke overtuigingen bloot. Je zult verbaasd zijn nu ik je vraag:

‘Welk besluit heeft ertoe geleid dat je nu hier zit?’

Besluit? Welk besluit? Ik moest wel, gezien de omstandigheden. Echt? Denk eens goed na. Kijk nog eens goed. Ik help je dit in te zien en vraag dan: ‘Hoe zou je leven er uitzien als je hier een ander antwoord op kon geven?’ Dit brengt je terug naar jouw kracht. Of in ieder geval bij de mogelijkheid om kracht te hebben en in te zetten, een kans die je misschien niet eerder hebt gezien.

Nu kunnen we echt aan de slag, want ik ga je nu vier aanvullende vragen stellen om tot de realiteit te komen waarmee we moeten werken:

1. Wat werkt?
2. Wat werkt niet?
3. Wat ontbreekt er?
4. Wat nu?

Dit zijn uiterst effectieve Straight-Line tools die je op jezelf persoonlijk of bij elke bespreking met je team kan toepassen, vooral wanneer je vastzit. Deze vragen maken los wat vastzit. En we besteden veel tijd aan het bespreken van de antwoorden.

Als we die vier vragen hebben behandeld, wil ik van je weten: ‘Is dit nuttig? Hoe dan? Is dit te veel informatie?’

Als je me gerust hebt gesteld en me eerlijk laat weten wat je van onze ontdek-kingen tot nu toe vindt, vraag ik:

‘Hoe wil je dat dit verder gaat?’

Je vertelt me wat je uiteindelijk wil bereiken en ik vraag: ‘Wat wil je ervaren door dit te bereiken?’

Let op: ik accepteer je doel niet klakkeloos als een vanzelfsprekend wenselijk doel. Ik wil weten wat je wil ervaren met het bereiken van dit doel, dus vraag ik: ‘Wat voor nut heeft het?’

Nu we weten wat het gewenste resultaat is en wat de reden achter je doel is, stel ik een vraag waar de meeste mensen zich over verbazen: ‘Sta je ervoor open?’ Ik heb alleen commitment op iets waar jij een echt commitment op hebt. Als jij geen commitment hebt, kan ik je niet coachen.

‘Waarom zou ik er niet voor openstaan?’ Nou, in het verleden stond je er ook niet voor open, anders had je het nu al wel bereikt. Dan zou je er niet alleen maar over spreken. Iets heeft je afgesloten voor wat ervoor nodig is, voor wie je moet zijn: je inner stance.

Sta je er nu wel voor open? Als ik je steun en begeleid, sta je er dan voor open de vicieuze cirkel achter je te laten en de actie te ondernemen die echt nodig is? Je moet dit beseffen en het uitspreken. Dat noemen we commitment. Deze vragen hoeven niet zo strak in deze volgorde te worden gesteld. Iedereen is anders. We kijken goed wie we voor ons hebben. Nadat ik een vraag van jou heb beantwoord, stel ik soms de vraag: ‘Waarom vraag je dit?’ Ik vind het leuk om verborgen drijfveren te ontdekken en deze uit te werken. Generalisaties waar mensen mee op de proppen komen, zoals ‘ik kan niet zo goed tegen confrontaties’, trek ik graag in twijfel door te vragen: ‘Kun je me daar

een voorbeeld van geven?’ En dit is bijvoorbeeld een goede vraag wanneer we vast komen te zitten in eindeloze verhalen en excuses: ‘Wat denk je dat het probleem is?’

Ik hoor vaak dat mensen het moeilijk vinden om keuzes te maken. Dan vraag ik: ‘Wat levert het je op als je geen beslissing maakt?’ Dit is een krach-tige opening om verborgen motieven naar boven te halen. Een topondernemer die we aan het coachen waren, laten we hem Harry noemen, kon maar niet beslissen of hij zijn bedrijf moest franchisen door het hele land, zoals zijn partner wilde, of dat ze het bedrijf klein en sterk moesten houden, exclusiviteit in het topsegment. Hij bleef maar herhalen dat hij geen besluit kon nemen. En toen ik vroeg wat hij ermee won door geen besluit te nemen, was hij verrast. Hij had niet ingezien dat hij er een gewoonte van had gemaakt bijna nooit echte beslissingen te nemen, zodat hij ook nooit een foute beslissing kon nemen. Hij hield liever iedereen te vriend in plaats van ze echt verder te helpen. Hij zat gevangen in zijn eigen

overlevingsmechanisme.

‘Op safe spelen’ door te doen alsof je besluiteloos bent, is alsof je een schuil-kelder voor jezelf bouwt en jezelf erin opsluit.

Ik stelde Harry een van mijn favoriete vragen:

‘Waar wacht je op voordat je de actie onderneemt?’

Mensen denken dat problemen vanzelf overwaaien als ze geen actie ondernemen en als ze maar lang genoeg wachten. Maar wij hebben een andere ervaring. Ik daag mezelf uit als ik me hierop betrap. Het heeft Harry ook geholpen, want hij zag nu in dat stilstaan en geen besluit nemen ook een besluit was, en nog een slecht besluit ook.

Wat mensen verder in de weg staat zijn negatieve overtuigingen. Mensen zijn vaak bang voor wat anderen ergens van vinden. Ze zeggen: ‘Mijn partner gaat dit niet leuk vinden’ of ‘Ik raak mijn klanten kwijt als ik mijn tarieven verhoog.’

Ik vraag dan:

‘Waar komt dat idee vandaan?’

Ik wil er namelijk altijd zeker van zijn dat we met de realiteit te maken hebben en niet met iemands op angst gebaseerde overtuigingen.

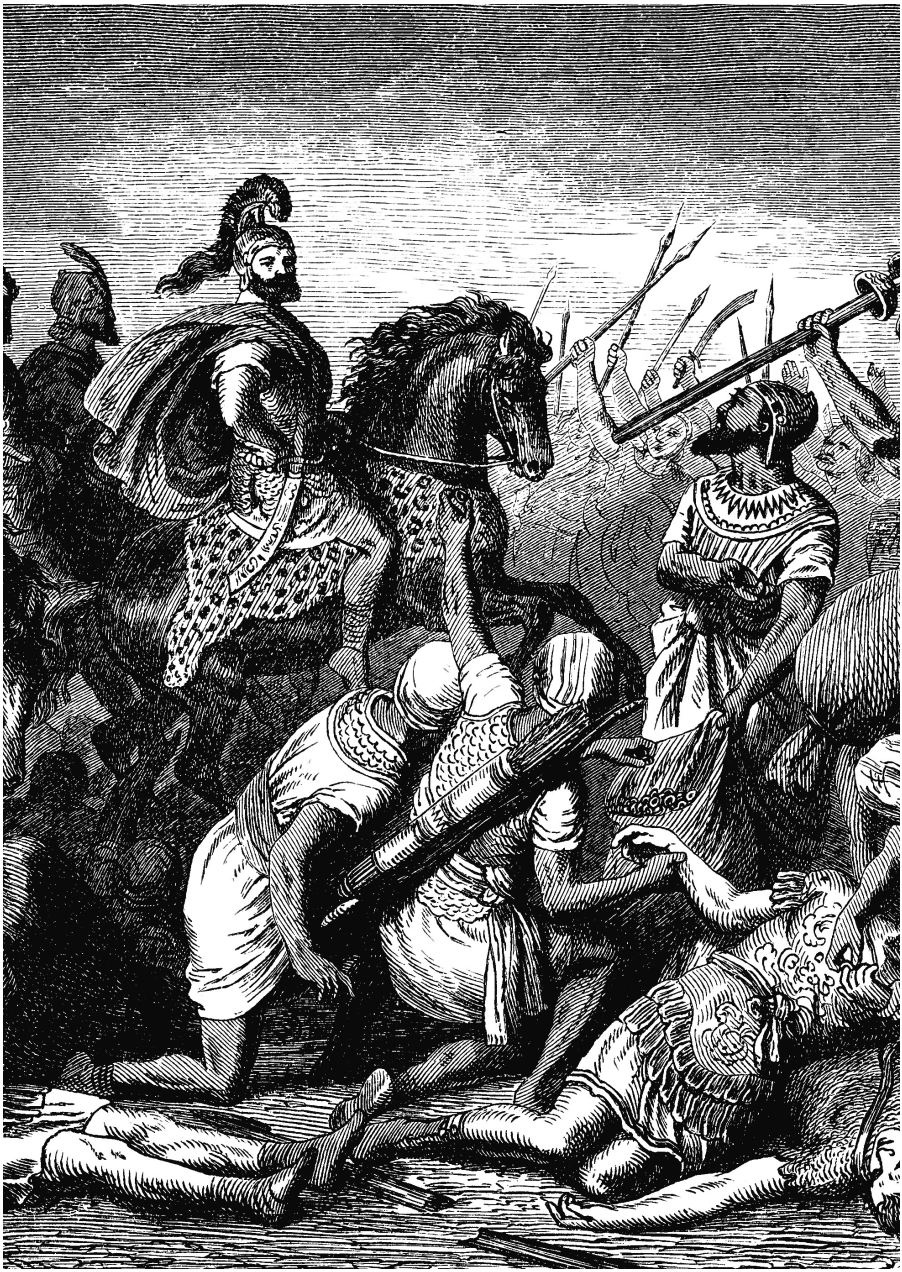
Waarom zou je je leven baseren op het vermijden van angst? Waarom altijd gaan voor het veilige gevoel? Na deze vraag volgt er meestal eerst een hele tijd alleen maar stilte. Soms zelfs tranen.

Wanneer ben je opgehouden met groeien? Wanneer heb je opgegeven? Dat opgeven komt deels doordat iemand een misplaatst idee heeft van het ie-dereen naar de zin te moeten maken en hiermee ieders goedkeuring krijgen, kortom om aardig gevonden willen worden. Wat een verspilling. Je krijgt met dit gedrag nooit iets voor elkaar wat echt van betekenis is. En daarnaast heb je er dan misschien vandaag alles aan gedaan om iemand aan jouw kant te krijgen, maar je weet niet aan welke kant ze morgen staan. Dus waarom al die moeite?

Waarom zijn we steeds maar bezig met iedereen te pleasen (door de ander te vleien en andere vormen van onoprechtheid), in plaats van ons erop te richten echt van waarde te zijn?

All your suffering is rooted
in one superstition –
you believe that you live
in the world, when in fact
the world lives in you.

– Deepak Chopra –



14 EEN ZELF GECREËERDE WERELD VS. EEN WERELD VAN OMSTANDIG-

HEDEN

Een Straight-Line Coach helpt cliënten te bepalen welk specifiek meetbaar resultaat ze willen behalen. Zodra het doel vaststaat, worden gedrag en acties gecreëerd om dat resultaat te realiseren.

De Carthaagse generaal Hannibal, vaak gezien als de grootste militaire tacticus en strateeg in de geschiedenis, leidde ooit een heel leger met krijgs- olifanten van het Iberisch schiereiland, over de Pyreneeën en de Alpen, naar Noord-Italië. Zijn motto was simpel: *'Of ik vind een weg, of ik maak er een.'* In zekere zin creëerde Hannibal eigenhandig de wereld waarin hij leefde. Hij liet zijn wereld en zijn mogelijkheden niet bepalen door externe omstandigheden. Veel mensen, vooral in de verkoop, gaan op pad voor een deal en komen terug om verslag uit te brengen van hun resultaat. Ze vertellen dat de klant geen geld heeft, of dat de economie niet goed is, of dat de omstandigheden zijn veranderd, enzovoort. Dit patroon is glashelder en het leidt tot zeer weinig resultaat. Dat is wat er gebeurt als je leeft in een wereld van omstandigheden. Een andere verkoper komt terug op kantoor en zegt dat hij de deal heeft gesloten. Ook al stuitte hij op dezelfde omstandigheden. Een klant had tot het nieuwe boekjaar geen budget meer, maar de verkoper creëerde een deal met uitgestelde betalingen en kwam terug met het contract op zak. Dit noemen wij een gecreëerde wereld.

Een Straight-Line Leider navigeert van punt A naar punt B en creëert wat hij nodig heeft om daar te komen.

We hebben met een aantal ondernemers en managers gewerkt die maar bleven klagen over de productiviteit van hun mensen, targets die niet werden gehaald en de moeite die ze hadden met het invullen van vacatures.

Ze beschreven hoe moeilijk het was om goede mensen voor hun team te vinden en hoe vervelend het was als iemand onverwachts wegging. Dan moesten ze namelijk niet alleen opnieuw iemand aannemen, maar deze persoon ook nog inwerken. Deze houding ten opzichte van het

creëren van een krachtig team is zeer onproductief. Een houding die naadloos aansluit bij een wereld van omstandigheden.

In een gecreëerde wereld stel je proactief en bewust het team samen dat je nodig hebt onder het motto '*verander voordat het noodzakelijk is*' (van de bekende manager Jack Welch).

Een van onze cliënten, Phil genaamd, maakte zich altijd druk over de moeite die hij had bij het vinden van goede mensen, vooral voor zijn twaalfkoppige verkoopteam.

'Het is zo moeilijk om goede mensen te krijgen', zei hij. *'En als er iemand weggaat, moeten we alles op alles zetten om hem te vervangen. Ik heb helemaal geen tijd om mensen op gesprek te laten komen en de juiste persoon te kiezen. Tijdens de inwerkperiode zijn ze vervolgens nog niet productief. Logisch dat ik mijn maandelijkse targets niet haal.'*

We luisterden hoe Phil alle situaties waar hij mee te maken had beschreef en realiseerden ons meteen dat hij in een wereld van omstandigheden leefde, waar hij alle macht had overgedragen aan die omstandigheden. Na een paar sessies met een Straight-Line Coach werd het Phil duidelijk dat hij vanuit een andere houding moest handelen als hij verandering wilde. Hij moest zijn inner stance shiften van reageren naar creëren. *'Hoe doe ik dat?'*, vroeg hij.

'Hoe wil je dat jouw verkoopteam eruitziet? Welk type mensen wil je in je team?', vroegen we hem.

'Oh, op dit moment gaat het wel' , zei hij. *'Die nieuwe medewerker die twee maanden geleden in de plaats van Alexis is gekomen, begint productief te worden. Ik ben blij dat ik me voorlopig niet druk hoef te maken over het aannemen van nieuwe mensen.'*

Phil zag niet in dat zijn aanpak niet effectief is. Hij maakte een klassieke fout, die beroemd is geworden door het boek De Ondernemersmythe van Michael Gerber: Hij werkte in zijn bedrijf en niet aan zijn bedrijf. Hij kwam elke dag op zijn werk om de crisis van die dag aan te pakken. Zijn hele verkoopteam was samengesteld uit tijdelijke krachten om een noodsituatie op te lappen en werden niet gekozen vanwege hun goede eigenschappen, maar uit pure pa-niek. Zodra er iemand vertrok, schoot hij in de crisisstand en begon gestrest met nieuwe sollicitatiegesprekken. Dat is reactief gedrag. Een wereld waar omstandigheden allesbepalend zijn. Die wereld zou hem nooit het gewenste

resultaat opleveren en op deze manier blijft hij voor altijd teleurstellende cijfers behalen.

We hielpen hem te shiften van de inner stance van reageren naar een inner stance van creëren.

'Hoe wil je dat jouw verkoopteam eruitziet?', vroegen we hem. Toen hij zei dat hij op dat moment geen nieuwe mensen hoefde aan te nemen, drongen wij aan en lieten hem weten dat Straight-Line leiderschap niet gaat om troubleshooting en overleven.

Uiteindelijk gaf Phil een beschrijving van het beste verkoopteam dat hij kon bedenken, gebaseerd op zijn twee huidige topverkopers Patricia en Steven. *'Maar zij zijn uitzonderingen'*, zei Phil. *'Ik heb geluk met Patricia en Steven. Zulke mensen kom je niet elke dag tegen.'*

'Tenzij jij bereid bent een wereld te creëren waarin dat wel het geval is', zeiden we. *'Hoe bedoel je?'*

'Wat als je nu eens stopt met geloven dat je het moet doen met dit verkoopteam? Je hebt hier spelers van alle niveaus, van slechte tot middelmatige tot topspelers. Wat als je het commitment hebt om een team van topverkopers te creëren?'

'Net als het all-star team bij baseball?', vroeg hij. *'Ja, precies zo. Wat als je Patricia en Steven niet als uitzonderingen ziet, maar als de norm om in jouw team te werken?'*

'Dan gaat er veel tijd zitten in sollicitaties', zei Phil. *'Inderdaad.'*

'Ik weet niet of ik dat wel kan inplannen' , zei hij. *'Ik heb het elke dag al vreselijk druk.'*

'Wat is de kern van je bedrijfsvoering? Wat bepaalt elke maand jouw resultaten?', vroegen we hem.

Phil moest hier even over nadenken. Toen kwam hij tot de onvermijdelijke conclusie dat zijn verkoopteam de belangrijkste factor voor zakelijk succes was. *'Juist'*, zeiden wij. *'Dus laten we nu eens naar je agenda kijken of je je tijd daar ook naar indeelt. Als de productiviteit van het verkoopteam de belangrijkste factor is voor je zakelijke succes, moeten we dat terugzien in je dagindeling. Mee eens?'*

Phil haalde schaapachtig zijn agenda tevoorschijn en sloeg 'm open. *'Hoeveel tijd heb je ingepland voor het aannemen van je volgende topverkoper?'*, vroegen we. *'Geen, want het team is nu compleet'*, zei hij. *'Je team is compleet,'* stemden we in, *'maar je dreamteam nog niet. En wanneer je daadwerkelijk een commitment hebt om een dreamteam te creëren, dan zou je logischerwijs daar bijna je hele dag aan wijden, toch?'*

'Ja, je hebt gelijk, dan zou ik daar al mijn tijd aan besteden', antwoordde hij.

'Dat ga ik doen. Ik snap het. Als ik anticipeer, ontstaat er geen crisis als er iemand weggaat. Ik heb dan altijd de volgende al klaarstaan om aan boord te stappen.'

'Je zou steeds bezig zijn met sollicitaties. Niet omdat er een concrete behoefte is of vanwege een crisis, maar door je commitment op het creëren van een waar dreamteam.'

'Waarom heb ik daar niet eerder aan gedacht?'

'Je kwam niet vanuit de juiste inner stance om dit te bedenken. Dit zou je nooit hebben bedacht met een inner stance van crisismanagement.'

He who has a why to live can bear almost any how.

– Friedrich Nietzsche –

In de maanden erna startte Phil met het creëren van het team dat hij echt wilde. Hij begreep dat Patricia en Steven geen toevalstreffers waren, maar dat ze in zijn gecreëerde wereld de norm waren van de aanvaardbare verkoper. Je leeft naar de omstandigheden van de wereld die je ziet. Of je creëert een wereld waarin jij wil leven, en waarin het creëren van nieuwe resultaten niet alleen mogelijk, maar

zeer waarschijnlijk is.

15 EEN DROOM vs. EEN PROJECT

Mensen die leven in de cirkel jagen dromen na. Voor Straight-Line Leiders hebben dromen geen vaste betekenis. Dromen moet je negeren of je moet ze omzetten in een concreet project. Er is niets mis met dromen, maar je hebt er alleen iets aan wanneer je jouw dromen (het fantaseren en overdenken) omzet in een project waar je daadwerkelijk iets mee kan. Een concreet project haalt je uit de kinderlijke droomwereld van hoop en verandering. Het bevrijdt je van het ondermijnende willen en brengt je naar het veel krachtigere verantwoordelijkheid nemen.

En begrijp me goed, verantwoordelijkheid heeft niets te maken met schuld hebben. Het betekent simpelweg: je kunt op me rekenen. Ik kan op mezelf rekenen. Ik heb dit.

De wereld is vol met mensen die tevreden zijn met iets weten, ergens over dromen en over iets nadenken. Maar vol verlangen aanmodderen levert niets op en maakt je leven niet waardevoller.

Zoals Dr. Brad Blanton, de auteur van *Radical Honesty* zegt: *'Met wensen plaats je jezelf op afstand van wat er nu gebeurt. Hoop zorgt ervoor dat de meeste mensen nooit volwassen worden.'*

Het mooie van je droom omzetten in een project is dat je van een echt project nooit uitgeput raakt. De rechte lijn van A naar B geeft juist energie.

There are some people who live in a dream world, and there are some who face reality; and then there are those who turn one into the other.

– Douglas Everett –

Burn-outs ontstaan wanneer je vanuit een droomhouding steeds opnieuw dezelfde problemen probeert op te lossen en uitdagingen probeert aan te gaan. Je handelt steeds vanuit dezelfde zwakke inner stances met steeds hetzelfde ineffectieve gedrag en dezelfde acties die nergens toe leiden als gevolg.

Door te blijven dromen zonder te handelen mis je de boot naar een productief en waardevol leven. Eigenlijk is het nog erger dan de boot missen.

Je mist zelfs het water.

Volgens een Chinees gezegde kom je, als je niet goed oplet op waar je naartoe op weg bent met je leven, hoogstwaarschijnlijk precies daar uit waar je naar op weg bent. Steve Zaffron en Dave Logan noemen dit in hun bestseller *The Three Laws of Performance* de geprogrammeerde toekomst. Die toekomst kan gewenst of ongewenst zijn.

Je kunt de weg naar een ongewenste toekomst doorbreken door je

bewust te worden vanuit welke houdingen (je inner stances) je leeft. Zodra je je daarvan bewust bent, heb je een keuze. Nu kun je ervoor kiezen om deze ineffectieve houdingen te laten vallen en te gaan handelen vanuit productieve houdingen. Dus kijk naar waar jouw leven je brengt. Stel jezelf de vraag: 'Wat gebeurt er als er niets verandert?' Zodra je inziet wat er dan gebeurt, dan weet je hoe jouw geprogrammeerde toekomst er uitziet.

Peptalks veranderen niets aan die vaste toekomst waar je op afstevent. Ze

laten je dromen en houden je daarmee af van het creëren van een con-

creet project. Beginnen met een echt project is de oplossing. En is dat nou

zo moeilijk? Je denkt misschien dat het moeilijk is. Maar het is heel een-

voudig. Het is mijn ervaring dat mensen die iets simpels als iets moeilijks

en ingewikkelds zien, vaak hun hele leven financiële problemen hebben.

En dat is bijzonder onhandig in business en leiderschap. Straight-Line personen begrijpen dat je de overstap van droom naar project alleen nu kunt maken. Zoals Lindsay Brady zich in zijn boek *As the Pendu-lum Swings* afvraagt: in welke nu ga jij veranderen? Het goede nieuws is dat nu er altijd is. En nu is het enige moment om te veranderen.

Waar denk je aan? De zes ergste woorden die nu door je hoofd kunnen gaan, zijn: Zo simpel is het toch niet?

Maar zo simpel is het dus wel. Eenvoud geeft kracht. Waar wacht je nog op? Heb je nog meer argumenten nodig om over te gaan tot actie? Argumenten dienen enkel om je acties te rechtvaardigen. Ze hebben werkelijk niets te maken met het leven waarvoor je kiest.

Je kunt alleen iets veranderen door te kiezen. Voorafgaand aan die keuze moet je weten waar je nu staat en hoe je nu handelt. Dit boek geeft je misschien een paar interessante vlagen van bewustwording, maar na die bewustwording zijn het je keuzes die je leven veranderen.

Als je je daar steeds bewust van bent, zal je zien dat echte bewustwording het gevolg is van een confrontatie tussen waar je staat en hoe je daadwerkelijk handelt in je leven. Als je weigert in te zien vanuit welke inner stance je leeft, valt er ook niets te kiezen. Voordat je kunt kiezen heb je een zekere staat van bewustzijn nodig en tegelijkertijd is bewustzijn zonder daaruit een krachtige keuze te maken niets waard.

De houdingen van waaruit je handelt, heb je zelf gekozen. De meeste mensen beseffen dit niet. Zij denken dat ze gewoon zo in elkaar zitten! Maar de gedachte dat de manier waarop je handelt gewoon is zoals je in elkaar zit, is precies wat je tegenhoudt. Hierdoor blijven problemen bestaan en lijken ze elke dag ingewikkelder en groter te worden.

71

Dusan Djukich – Straight-Line Leadership

Complexiteit is een probleem in een wereld die eenvoudig zou moeten zijn. En zoals L. Ron Hubbard zegt: *'Complexiteit staat in direct verband met passiviteit.'* Als dingen te moeilijk worden, hoef je jezelf alleen maar af te vragen: welke confrontatie ben ik uit de weg aan het gaan? Welke actie ben ik aan het vermijden of uitstellen?

Door vast te blijven zitten in de houding van zo ben ik nu eenmaal, hecht je overdreven veel waarde aan patronen. Je eigen persoonlijkheid is op zich al een fictief patroon. Het doorbreken van onproductieve patronen veroor-zaakt productieve verandering. Doe je dat niet, dan raak je verstrikt in de patronen en blijf je onproductieve houdingen verdedigen en voortzetten. Uiteindelijk gaat het niet om een patroon of een verhaal vinden waar je in gelooft, maar om doen wat nodig is. Het gaat erom dat je ziet hoe je werkelijk handelt. En als dat niet effectief is, wordt het tijd om een houding te kiezen die wél werkt voor je.

Er wordt weleens gezegd dat aan het einde van je leven, je leven een voorbeeld of een waarschuwing is geweest. Stel jezelf dan ook de volgende vraag: wordt mijn leven een waarschuwing? Of wordt het een krachtig voorbeeld van waar een mens toe in staat is?

Blijf je binnen het alsmaar ronddraaiende kringetje van wensen en dromen, of ga je in een rechte lijn naar waar je wil zijn?

Bewustwording en vervolgens krachtig kiezen is allesbepalend voor in welke van de twee categorieën jouw leven thuishoort. Is je leven een waarschuwing of een voorbeeld? Je staat jezelf in de weg wanneer je deze brutaal eerlijke confrontatie niet aangaat.

16 BEZORGDHEID VS. BETROKKENHEID

Bezorgdheid is passief, betrokkenheid is actief. Mensen die denken dat het een goed idee is om bezorgd te zijn, hebben het bij het verkeerde eind. Bezorgd-heid laat je in cirkels draaien. Betrokkenheid zet je op het rechte pad. Je denkt misschien dat het je een beter mens maakt als je bezorgd bent. Je denkt dat je een goede ouder bent als je bezorgd bent om je kinderen, maar daarmee breng je jezelf alleen maar in verwarring en de bezorgdheid maakt je zwakker dan nodig.

Met bezorgdheid stel je de acties die nodig zijn uit. Het belast je hersenen, terwijl die juist op hun best moeten zijn. Een ontspannen geest die gefocust is, lost problemen veel sneller op dan een bezorgde geest. Dit blijkt uit talloze studies over studenten die examens afleggen. Ontspannen, zelfverzekerde studenten presteren altijd beter dan bezorgde, gestreste studenten, zelfs als ze net zoveel kennis hebben.

Als je van bezorgdheid naar betrokkenheid shift, kun je 1) een helderdere in-schatting maken van de situatie en 2) overgaan tot actie om deze te verbeteren. Zonder bezorgdheid houd je veel meer energie over om aan de slag te gaan en aan de slag te blijven.

Betrokkenheid is een meer volwassen benadering van het leven. Betrok-

kenheid betekent zowel waardigheid als creativiteit. Vanuit betrokken-

heid kun je bijzonder effectief handelen.

Bezorgdheid werkt verlammend. Het remt je af.

Hoe helpt jouw bezorgdheid over geld je met je financiën bijvoorbeeld?

Betrokkenheid leidt tot actie.

Bezorgdheid leidt tot slecht functioneren.

Bezorgdheid is een patroon. Het heeft niets te maken met vriendschap of

liefde. Het is slechts een gewoonte. En niet een heel werkbare gewoonte.

Alles wat je maar lang genoeg doet, wordt uiteindelijk een gewoonte. Het

gaat vanzelf als natuurlijk aanvoelen.

Door te shiften van bezorgdheid naar betrokkenheid maak je nieuwe

acties mogelijk. Vanuit een betrokken houding kun je namelijk wél de

benodigde actie ondernemen, in plaats van dat de lamheid je overneemt.

En actie ondernemen, bewust iets creëren, iets neerzetten in de fysieke

realiteit, is de oplossing voor bijna alle problemen.

Iedereen weet dat je in de eerste versnelling niet ver komt en laat dat nou net de versnelling van bezorgdheid zijn: het tempo van je leven is en blijft laag. Succes bereik je niet door op de bank te zitten, chips te eten en met een bord vol zorgen toe te kijken hoe anderen leven.

Of je zorgt ervoor dat je leven werkt, of je leven gaat aan je voorbij. De keus is aan jou.

Als je van een passief, bezorgd persoon verandert in actief en betrokken, merk je dat die betrokkenheid veel volwassener aanvoelt en de wereld hier heel anders op reageert. Betrokken mensen nemen betere beslissingen dan bezorgde mensen. Vanuit betrokkenheid kun je krachtig handelen. Vanuit bezorgdheid kun je nauwelijks handelen.

Ben je bezorgd over je moeder? Hoe help je haar daarmee? Bezorgdheid schakelt je uit en maakt je ineffectief. Het is niet oprecht. Het is niet meelevend.

Door te wachten tot dingen vanzelf overgaan, leid je een leven als slachtoffer. Geef me één goede reden waarom je moet blijven wachten of bezorgd of een slachtoffer moet zijn. Ik ontken niet dat het soms moeilijk is. Maar realiseer je dat we vaak een onproductieve houding aannemen die veel nadelige gevolgen met zich meebrengt. Een bezorgde houding is hier een typisch voorbeeld van. Betrokken en actief is de houding van waaruit je handelt. Wat je ook denkt. Waar je ook bang voor bent. Wat er ook door je hoofd spookt. Want wat als je je bewust bent van wat er door je hoofd spookt en je toch direct overgaat tot actie? Leef je in een wereld van keuzes of van omstandigheden? Je kunt altijd veranderen, zolang je maar weet waar je staat.

Met de Straight-Line aanpak leren we mensen hoe ze hun leven succesvol kunnen maken door bewuste houdingen te creëren om vanuit te handelen. Met andere woorden, we leren mensen te komen vanuit een inner stance die in staat is om hun eigen problemen op te lossen.

Straight-Line Coaching laat onze cliënten zien dat je ervoor kunt kiezen om effectiever te handelen in je leven. De rest van je leven gaan zitten afwachten en toekijken, werkt niet. Wachten op het grote moment van bewustwording werkt ook niet. Het is aan jou om een keuze te maken. Alleen door te kiezen kun je echt gaan leven.

17 ZOU MOETEN vs. MOETEN

Mensen doen bijna nooit wat ze zouden moeten doen. Ze doen echter al-tijd wat ze moeten doen. In de originele Engelse versie van dit boek heet deze distinctie ‘Shoulds vs. Musts’. Er zijn zoveel zaken in ons leven die we ‘zouden moeten doen’ (shoulds), maar het zijn de zaken die ‘moeten’ (musts) waarvoor we echt in actie komen. Mensen doen wat ze moeten doen, nooit wat ze willen, of zouden moeten doen.

Alles waarvan je denkt dat je het zou moeten zijn, beperkt je in je vrijheid om echt te zijn.

Dit geldt ook voor wat anderen denken dat je zou moeten doen. Vergeet dus wat anderen denken. Ga aan de slag met je eigen leven door heldere commitments te creëren.

En zet deze commitments vervolgens om in krachtige inner stances. Zo kom je tot je eigen must-do’s in plaats van wat je volgens anderen zou moeten doen. Ze vervangen tevens ook wat je van jezelf zou moeten doen. Zou moeten is een zwakke en vooral niet werkbare inner stance. Dat kun je zien aan de resultaten die deze houding met zich meebrengt. Vergeet niet dat het bij inner stances niet draait om of ze goed of fout zijn. Echter heeft wel iedere inner stance z’n eigen consequenties. Sommige consequenties zijn wenselijk, andere absoluut niet.

Iemand die financieel nauwelijks rond kan komen en een selfmade miljonair handelen duidelijk vanuit verschillende inner stances met verschillende re-sultaten tot gevolg.

Je leven wordt beïnvloed door waar jij belang aan hecht. Wanneer je denkt dat de dingen die je volgens anderen zou moeten doen het belangrijkste in je leven zijn, dan beheerst die inner stance je hele leven. Wordt dat ooit beter? Wanneer je shift naar een nieuwe inner stance, zeker. Wanneer je vast blijft houden aan wie je nu denkt te zijn, zeker niet.

Wanneer je je eigen moeten (commitments) creëert en alles wat je zou moe-ten doen overboord gooit, beheers je eindelijk je eigen leven. Als jij hier niet voor gaat en je je eigen leven niet beheerst, wie doet het dan wel? Hou op te denken dat het moeilijk is om je leven in eigen hand te nemen. Die gedachte bewijst het kleine spel dat je nu nog speelt.

Onthoud dat de inner stances van waaruit je leeft invloed hebben op je leven en op de resultaten in je leven, of je je er nu bewust van bent of niet. De meeste problemen ontstaan omdat je niet effectief bent geweest. Een gebrek aan effectiviteit komt vaak doordat je probeert te doen wat andere mensen vinden dat je zou moeten doen. Aan iedereens verwachtingen proberen te voldoen, is dodelijk voor je interne drive (dodelijk voor je ziel zou ik zelfs willen zeggen). En iemand zonder een echte drive krijgt alleen maar problemen op zijn pad. Hoe meer je gelooft dat je die problemen zou moeten oplossen, hoe minder je ze echt aanpakt. Dit verandert wanneer je ziet dat er problemen zijn die je gewoon op moet lossen. Merk je het verschil? Je energiepeil stijgt naar grote hoogten. Je raakt vervuld van een nieuwe kracht en vastberadenheid. De meest effectieve manier om problemen op te lossen, is door je vastberaden-heid te versterken en te gaan doen wat gedaan moet worden. Nu is het zaak te kiezen voor krachtige inner stances en de benodigde actie te ondernemen. Je leven is het resultaat van je eigen keuzes.

‘Just do it’ is een fantastisch motto. Maar er zijn zo weinig mensen die gewoon doen, zelfs als ze precies weten wat ze moeten doen.

Mensen beseffen niet dat je met een zwakke inner stance niet gewoon tot actie over kunt gaan. Zwakke inner stances bepalen hoe jij jezelf en de wereld ziet. Je houding bepaalt wat je voor mogelijk houdt. En wat je kunt zien, beperkt (of inspireert) altijd je acties en gedrag.

Failure to commit is

the high cost of low living.

– James R. Baker –

Alleen als je je bewust bent van de zwakke inner stance van waaruit je handelt, kun je shiften naar een krachtige inner stance. Door de nieuwe houding ben je in staat actie te ondernemen en gewoon te doen.

Niemand is bijzonder. Maar er zijn mensen die de moed opbrengen om ergens mee te starten en om dit vol te houden totdat ze resultaat hebben bereikt. Je wordt in je leven beloond voor echte actie. Niet voor het denkwerk dat hieraan voorafgaat. Niet je pogingen worden beloond en ook je best doen wordt niet beloond. Doen wat nodig is, dat is wat de gewenste resultaten creëert. Het uitstellen en ontlopen van je basisverantwoordelijkheden is een verkapte manier om van iedereen in je leven je mama te maken. Hop, terug in de wieg. Er moet voor me gezorgd worden! Ik heb recht op een gelukkig leven, ook als ik niet bereid ben ervoor te werken. Je weigert te kiezen voor groei en stopt je eigen ontwikkeling. Je wordt pas een krachtige volwassene als je beseft dat je mama niet meer nodig hebt. En dat niemand anders dan jij verantwoordelijk is voor jouw leven.

En energie steken in bedenken wat je anders zou moeten doen, helpt niet. Ook hoef je niet in je verleden te graven naar invloeden en patronen. Het leven draait niet om jezelf vinden of terugvinden. Het leven draait om jezelf uitvinden, jezelf creëren. En dat gebeurt als je bereid bent om elke dag vanuit een must-do-list te handelen: wat moet ik elke dag doen om het beste uit mijn leven te halen?

Er is een groot verschil tussen iets begrijpen en iets leren. Begrijpen houdt in de kern in dat je iets kunt vertellen over hetgeen dat je hebt gezien, gelezen of bestudeerd.

In Straight-Line Coaching zien we leren anders dan als simpelweg iets begrijpen. Als mensen echt iets leren, kunnen ze wat ze geleerd hebben toepassen en er resultaat mee behalen. Anders gezegd: wat ze hebben geleerd, kunnen ze gebruiken.

Coach Terry Gibson uit Californië coacht bedrijven bij het verhogen van hun productiviteit door te werken aan de gezondheid en de conditie van hun werknemers. Het is bewezen dat gezonde mensen productiever zijn dan ongezonde mensen en dat ze effectiever zijn in hun werk. Problemen met de gezondheid en de conditie van werknemers hebben meestal te maken met roken en te veel eten.

Gibson behaalt geweldige resultaten met gewichtsverlies en stoppen met roken door werknemers bekend te maken met de distinctie ‘Begrijpen vs.

78

Leren’. De mensen die Terry coacht, zien in dat ze hun destructieve gedrag geen halt toe kunnen roepen wanneer ze alleen maar begrijpen waarom ze roken of te veel eten. Iedereen kent wel een kettingroker die echt wel begrijpt dat roken slecht is, maar die de ene na de andere sigaret op blijft steken. Gibson coacht mensen tot ze de distinctie ‘moeten’ beheersen en toepassen. Als mensen eenmaal inzien dat ze voorheen handelden vanuit wat ze zouden moeten doen in plaats van dat ze hun gezondheid tot een must maakten, stoppen ze direct met roken en te veel eten en gaan ze door met hun leven.

79

Dusan Djukich – Straight-Line Leadership

18 IK BEN VERANTWOORDELIJK vs. ZIJ ZIJN SCHULDIG

‘Waarom zou ik verantwoordelijkheid moeten nemen voor iets wat echt iemand anders’ schuld is? Dat is niet eerlijk. Vooral omdat ik niets fout heb gedaan.’ We hebben een heftige, politiek incorrecte tip voor je als je het aankan: ‘Dit is niet eerlijk’ klinkt dom en naïef. Je klinkt als een klein kind. Hiermee krijg je geen respect.

There are many ways to victimize people. One way

is to convince them that

they are victims.

– Karen Huang –

Echt krachtige Straight-Line Leiders zijn bijzonder effectief in leiding geven aan mensen die zich niet kunnen vinden in hun Straight-Line stijl. Die mensen hebben namelijk wel nog steeds respect voor hen. Ze respecteren het leiderschap,

omdat de leider verantwoordelijkheid neemt en doet wat hij moet doen, ook al zijn ze het niet eens met zijn aanpak.

Mensen die graag aardig gevonden willen worden en goedkeuring willen krijgen, worden nooit Straight-Line Leiders. Ze worden nooit effectief, en gaan nooit echt verantwoordelijkheid nemen voor hun leven. Verantwoordelijkheid nemen en schuldig zijn, zijn twee verschillende zaken. Ik ken iemand wiens zakenpartner in het geheim een gokprobleem had. Hij ontdekte op een dag dat zijn bedrijf voor miljoenen in het rood stond. Hij was altijd in de veronderstelling dat het bedrijf stabiel was en groeide. We spraken hierover. Hij was niet blij met wat hij had ontdekt. Maar door een volwassen volwassene te zijn en niet een kinderlijke volwassene, wist hij precies wat hij moest doen. Hij moest verantwoordelijkheid nemen voor het probleem! Alleen zo kon hij de situatie effectief aanpakken. Nee, het was niet zijn fout. En hij was ook niet schuldig aan het gokken en de diefstal. Hij had zijn hele leven nog nooit gegokt. En misschien was het niet eerlijk. Maar wat maakte het uit? Hij wist dat hij óf verantwoordelijkheid moest nemen voor deze ellende, óf het slachtoffer ervan zou blijven. Vanuit de inner stance van slachtoffer (de zwakheid zelve) zou hij het nooit redden. Drie jaar later was hij weer multimiljonair.

Het is echt heel eenvoudig. ‘Zij zijn schuldig’ is een houding van waaruit je niets aan een situatie kunt doen of veranderen. Maar vanuit

de houding ‘ik ben verantwoordelijk’ sta je zelf aan het roer. Wat je wil is de kracht hebben om te dealen met wat er dan ook gaande is in je leven. Die kracht heb je direct tot je beschikking als je jezelf 100% verantwoordelijk maakt. Let op! Je hoeft zaken niet leuk te vinden om er iets aan te kunnen doen.

19 GROEIKEUZES VS. COMFORTKEUZES

Er is niet zoiets als stilstand in het leven.

Er is enkel zoiets als groei en expansie of krimpen en contractie. Denk aan sporten. Kun je één keer goed trainen en daarmee eeuwig resultaat boeken? Nee, natuurlijk niet. Je kunt jezelf een jaar in een sportschool opsluiten en het perfecte lichaam creëren. Maar zodra je stopt met sporten, keert dat zwembandje om je middel al snel weer terug, terwijl je er zo hard voor hebt gewerkt om ervan af te komen.

Een lichaam heeft een bepaalde hoeveelheid stress en uitdaging nodig om fit en vitaal te blijven. En dat geldt ook voor je leven!

Als je geconfronteerd wordt met een keuze tussen twee opties, vraag jezelf dan af: welke optie daagt me uit om te groeien? En welke optie is vooral veilig? Een groeikeuze geeft je kracht, ongeacht het resultaat.

It seems to be a law of nature,

inflexible and inexorable,

that those who will not risk

cannot win.

– John Paul Jones –

We werkten met een businessconsultant in het topsegment, we noemen haar Rita. Rita rekende haar cliënten nooit wat ze echt wilde hebben en waar ze voor haar gevoel recht op had, gekeken naar de hoeveelheid impact die ze maakte. Na een bespreking waarin ze informatie uitwisselde met een cliënt, stuurde ze altijd een offerte met daarin een kleine vergoeding. Ze dacht dat ze op ongeveer vijftien procent van de inkomsten zat die ze zou kunnen ge-nereren, maar ze speelde altijd op safe en ging voor comfort. *'Wat als je vanuit een hele andere inner stance zou komen?'*, vroegen we. *'Wat als je tijdens je werkweek bewust voor groei zou kiezen, vooral wanneer het gaat om cliënten en toekomstige cliënten?'*

Rita was bang dat dit van invloed zou zijn op de relatie met haar cliënten. *'Wat als ze nee zeggen?'*, zei ze. *'Wat als ze niet meer met mij willen werken?'*

'Ze gaan juist meer respect voor je hebben als je kracht uitstraalt en groeit', zeiden we.

'Ik weet niet of ik daarop kan vertrouwen.'

'Je hoeft er niet op te vertrouwen, je moet het gewoon doen. Door vertrouwen te zoeken, voeg je alleen maar extra mentale ballast toe. Totaal overbodig.'

'Maar, het voelt niet prettig.'

'Het is ook niet prettig, maar probeer eens een houding die niet constant op zoek is naar veiligheid en comfort.'

Rita begon risico's te nemen. Ze bracht offertes uit voor grotere projecten met hogere vergoedingen. Bij iedere onderhandeling of offerte vroeg ze zichzelf af: *'Wat als ik meer zou vragen?'*

Soms stribbelden haar cliënten tegen en zeiden nee. Maar meestal bewonderden ze haar om haar kracht en haar gewaagde offertes en

zeiden ja. Dat verbaasde haar.

En zelfs als iemand nee zei, raakte ze de relatie niet kwijt. Vaak verontschuldig-den ze zich zelfs bij haar dat ze geen budget hadden om haar hogere offertes te accepteren.

'Waarom heb ik dit niet meteen gedaan?', zei ze. *'Wie weet hoeveel geld ik de afgelopen twee jaar had kunnen verdienen!'*

We legden uit dat ze met haar comfort-voor-alles inner stance niet kon zien wat er echt mogelijk was. Door naar de inner stance van groei te shiften presen-teerden oneindig veel nieuwe mogelijkheden zichzelf. Die mogelijkheden werden vervolgens de oplossing voor al haar problemen.

20 TEVREDEN MET INZICHTEN VS. RESULTAAT TELT

Wil je een succesvol leven leiden, dan is het belangrijk om alles wat je

hebt geleerd toe te passen in de echte wereld. Inzichten verwerven is enkel

een mentale oefening. Iemand hoort een goed idee, is daar enthousiast

over, maar bereikt enkel resultaat door zijn gedrag aan te passen en actie

te ondernemen. Een inzicht op zich doet niets voor je. Het geeft toegang

tot een keuzemogelijkheid, maar zolang je niet kiest voor nieuw gedrag

is een inzicht niets anders dan een inzicht.

Veel mensen gaan heel enthousiast naar allerlei trainingen, maar passen vervolgens niets toe.

Het is verstandig om jezelf af te vragen: wat ga ik nu echt doen met al die fantastische informatie? Gebruik ik het om mijn doelen in het leven te reali-seren? Of ben ik al tevreden met de kennis op zich?

Sommige Straight-Line Coaches die ik heb getraind, hebben de afgelopen jaren veel gewerkt met zorgverleners. Het maakt niet uit of het gaat om tand-artsen, plastisch chirurgen, chiropractors of internisten, ze hebben allemaal dezelfde uitdaging als het gaat om nieuw verworven kennis: Hoe passen we daadwerkelijk toe wat we weten om onze praktijk te laten groeien? Hoe vreemd het ook klinkt, veel zorgverleners hebben een klein fortuin uit-gegeven aan seminars voor praktijkopbouw of aan verschillende consultants en marketingexperts. Dat blijkt echter alleen uit hun hoge schulden en niet uit hun hoge inkomsten en behaalde resultaten.

To bankrupt a fool,

give him information.

– Nicholas Nassim Taleb –

Door Straight-Line Coaching realiseren de meeste artsen zich al snel dat de bron van productiviteit en winstgevendheid in hun eigen persoonlijke besturingssystemen zit: hun inner stances. Het maakt niet uit hoe slim ze zijn of hoe goed hun nieuwverworven kennis en strategieën zijn, als ze hun inner stances niet aanpakken, verbetert er niets. Dan verandert er werkelijk helemaal niets.

Je zou bijna fysiek uit de cirkel van inzicht willen springen om te ontsnappen aan alle nieuwe informatie die je bij je laatste seminar

hebt opgedaan. Wanneer je nieuwe inzichten verwerft, heb je informatie gekregen. De sprong uit de vicieuze cirkel maak je door met die informatie de benodigde actie te onder-nemen. Zet je inzichten om in resultaat.

Jouw vicieuze cirkel van inzichten verzamelen is een hele gevaarlijke. Voor je het weet ben je aan het eind van je leven de best geïnformeerde persoon in het bejaardentehuis, maar je hebt niets bereikt.

21 OPTIMISTISCHE ONTKENNING VS. DE VALLEI DES DOODS

In zijn geweldige gedicht *The Charge of the Light Brigade* schrijft Alfred Lord Tennyson over de zeshonderd stoere, gedoemde soldaten die op een dag de Vallei des Doods inreden.

'Theirs not to make reply,

Theirs not to reason why,

Theirs but to do and die:

Into the Valley of Death rode the six hundred.'

De behoefte om vastberaden en onverzettelijk over te komen, is een van de sterkste neigingen in de mens. Niemand wordt graag voor meeloper aangezien. Niemand zal het graag toegeven, maar soms nemen we een niet-productieve beslissing die ons doet belanden in een uitzichtloze situatie. Dit wordt de vallei des doods genoemd.

Als je in zo'n vallei zonder uitweg zit, wordt het tijd om je verlies te nemen en verder te gaan. Doen alsof je niet hebt gedaan wat je wel hebt gedaan, brengt je niet verder. Je moet onder ogen zien dat jouw beslissing een zwart gat heeft gecreëerd dat al je tijd, energie en geld

opzuigt. Doen alsof er niets aan de hand is levert niets op. Want als je leeft in zogenaamde ontkenning en doet alsof alles prima gaat, dan is dat net zo zinloos als jezelf straffen voor iets wat in het verleden ligt.

Soms heb ik een cliënt die hardnekkig ontkent dat hij in de penarie zit. Hij blijft zichzelf een optimistische versie van de realiteit voorhouden. Ook al zit hij vast in de vallei, hij doet alsof hij de top van de berg heeft bereikt. Ik vraag dan: *'Heeft een eerlijke confrontatie aangaan met de harde waarheid je ooit afgehouden van het leven dat je graag wil?'*

Het werkt heel bevrijdend als je ziet dat je in de vallei zit. Het geeft je een kans je leven opnieuw te beginnen zonder terug te kijken.

What I love the most about the past is that it's over.

– Byron Katie –

Blijven stilstaan bij gemaakte fouten, onrechtvaardigheden of spijt blijven hebben heeft geen enkele zin. Het verleden bestaat niet. Je kiest ervoor het opnieuw te creëren door eraan te denken met verse beelden en gevoelens. Het verleden wordt pas realiteit wanneer jij eraan denkt. Zo niet, dan is het voorbij.

Onlangs vroeg een cliënt: *'Is mijn gedrag in het verleden dan niet de meest betrouwbare voorspeller van hoe ik in de toekomst presteer?'* Absoluut niet! Je gedrag in het verleden is niets meer dan een irrelevant verhaal dat je graag vertelt en blijft vertellen. De beste voorspeller van hoe jij in de toekomst presteert, is de houding van waaruit je nu handelt. En het is helemaal aan jou om te kiezen welke houding je aanneemt!

22 PRODUCTIEF vs. ACTIEF

Overdreven druk bezig zijn is toneelspel. In de Straight-Line wereld geven we daar geen ruimte aan. Je behoefte om een toneelstukje op te voeren van overdreven druk bezig zijn wordt veroorzaakt doordat je geen productieve acties onderneemt.

Als je echt productieve actie zou ondernemen, zou je heel veel vrije tijd hebben. Dat is immers waar productieve actie voor zorgt: vrije tijd omdat je alleen doet wat echt nodig is.

Productieve actie is de actie die je moet ondernemen om resultaat te behalen. Hoe meer succes je behaalt, hoe minder je de behoefte hebt om druk over te komen.

Maar het spreekt voor zich dat je, als je jezelf er gemakkelijk vanaf maakt en niet doet wat nodig is, steeds verder achteropraakt. En dan voer je weer een toneelstukje op: overmatig, dramatisch, stressvol bezig zijn. Dat is de makkelijkste manier, want voor de buitenwereld lijkt het alsof je met hele belangrijke dingen bezig bent.

Je vervangt benodigde acties door hectische activiteiten die makkelijker en minder confronterend zijn. Maar daarmee bereik je niets. Raak je ver achterop, omdat je niet hebt gedaan wat nodig was, dan probeer je dit recht te zetten door druk te zijn met allerlei activiteiten die er niet toe doen. Was je dat al opgevallen?

Straight-Line leiderschap draait erom jezelf en anderen uit het woud van bedrijvigheid te leiden. We beginnen met een aantal vragen: Is wat je het komende uur gaat doen zeer productief voor je? Is het je volgende benodigde actie? Of ben je gewoon maar bezig met iets?

Slow down and remember this:

Most things make no difference.

Being busy is a form of mental laziness – lazy thinking and indiscriminate action.

– Timothy Ferriss –

Mensen vullen hun dagen met gesprekken over dingen waarvan ze weten dat ze nooit werkelijkheid gaan worden. Deze gesprekken zijn duur. Je stelt vragen over dingen die je helemaal niet van plan bent te doen. Je verspilt kostbare tijd, tijd die je productief had kunnen gebruiken. Mensen doen niet 'wat nodig is', simpelweg omdat ze het niet willen doen. Anders zouden ze in actie zijn in plaats van erover spreken.

De Straight-Line vraag waarmee je jezelf productiever kunt maken luidt als volgt: wat is de meest krachtige actie die ik nu kan ondernemen? Je wordt altijd van je gewenste resultaat afgehouden door een actie die je liever niet onderneemt. Zodra je weet wat je volgende krachtige actie is, laat je dan niet weerhouden door wat je niet weet of niet voelt. Misschien weet je niet precies hoe je iets moet doen. Maar doe het gewoon. Al doende leert men. Ook al voelt het niet prettig en lijkt het alsof je gedwongen wordt, doe het gewoon. Er is later nog genoeg tijd om je goed te voelen.

Veel mensen zijn vooral bezig met positieve praatjes en gedachten. Dat is wat we optimistische ontkenning noemen. Je ontkent de realiteit en verbergt je achter vals optimisme. En ook al klinkt dit positief, het is niet effectiever of

anders dan het simpelweg negeren van een ongewenste situatie. En iets negeren, doen alsof het er niet is, lost 100% zeker het probleem niet op. Positief denken in plaats van eerlijk denken leidt tot frustraties.

Waarom zou je bezig moeten zijn met positief denken als alles zo geweldig is? Waarom niet gewoon eerlijk zijn? Als er een probleem is, kun je dit toch erkennen en er iets aan doen?

Onproductieve, bezige mensen zien vaak echt wel welke productieve actie er nodig is, maar ze stellen deze uit tot morgen of later. En als je eerlijk kijkt dan weet jij net zo goed als ik dat uitstel alleen maar leidt tot afstel. Mensen die altijd maar bezig zijn, hebben te weinig tijd voor wat echt belang-rijk is. Maar gebrek aan tijd is niet het echte probleem. Ze stellen de verkeerde prioriteiten.

Effectiviteit = het ondernemen van de juiste benodigde actie om je doel te bereiken.

Efficiëntie = deze acties goed en doeltreffend uitvoeren.

Productief zijn = doen wat je moet doen om je gewenste resultaat te bereiken.

Actief zijn = jezelf bezighouden omdat je niet hebt aangepakt wat nodig was en omdat je wil laten zien dat je wel heel druk bezig bent.

Ga bij jezelf vandaag eens na:

Ben je heel druk, maar stel je de echte belangrijke acties uit? Een beetje turbulentie maakt niet uit als je je focus houdt. Als je gefocust blijft, doet wat je moet doen en jezelf niet laat afleiden, kom je altijd bij je doel, linksom of rechtsom.

23 COMMITMENT VS. PROBEREN

Veel mensen verdoen hun tijd. Ze proberen meerdere taken, doelen enzo-voorts te volbrengen. Ze proberen een fijn en rijk leven te leiden. Ze proberen succesvol te zijn. Het probleem is, ze proberen.

Proberen maakt je tot slachtoffer van je eigen pogingen. Wat denk je als iemand tegen je zegt dat hij iets gaat proberen?

Stel je vraagt: 'Betaal je volgende week mijn lening terug?' en de ander zegt: 'Ik zal het proberen.' Reken je erop dat je je geld terugkrijgt? Nee, natuurlijk niet! Ik ga het proberen staat namelijk voor reken er maar niet op. Straight-Line mensen leren te komen vanuit een plaats die hier lijnrecht tegen-over staat. Deze inner stance heet Commitment. Een commitment betekent 100% je kunt op mij rekenen of ik kan op mezelf rekenen. Een commitment is een uitzonderlijke verklaring. Het is een verklaring waar je jezelf mee vooruit helpt, net zoals je een schaakstuk over het schaakbord vooruitschuift. Het helpt je fysiek vooruit.

Een commitment laat de wereld zien wat jij gaat bereiken. Een commitment betekent dat je jezelf verandert en je acties aanpast aan wat er nodig is voor het beoogde resultaat.

Met commitment meet je je intenties en breng je focus aan. En wanneer je jouw commitment uitspreekt, resulteert dat direct in actie.

Uit wat je hebt voortgebracht of niet hebt voortgebracht, blijkt waar jouw

commitment tot nu toe op heeft gelegen.

Dat je niet hebt wat je graag zou willen, komt bijna altijd doordat je jezelf er nog niet toe hebt gezet. In plaats van te besluiten ervoor te gaan, houden we vast aan uiterlijke schijn, gelijk hebben, comfort en op veilig spelen. Een commitment is niet iets wat alleen maar bij een specifiek karakter voorkomt. Het hoort niet bij een bepaald soort persoonlijkheid. Het is iets wat je creëert.

Een echt commitment is een krachtige verklaring die je gedrag verandert. De wereld om ons heen verandert. De financiële luchtkastelen uit het verleden zijn (hopelijk voorgoed) verdwenen. Succes hangt weer af van onze eigen prestaties. We leven in een prestatiewereld.

Als prestaties resultaten genereren, dan is commitment de belofte om te doen wat nodig is om die resultaten te behalen. Het is de brandstof voor de motor. Veel mensen zien geen verschil tussen alles doen wat je kunt en doen wat nodig is. Het is een verschil van dag en nacht. Doen wat je kunt wordt ernstig beperkt door de hoeveelheid kennis die je op dat moment hebt. Mensen behalen geen uitzonderlijke successen omdat ze alleen maar deden wat ze wisten en daarna weer stopten.

Doen wat nodig is betekent per definitie doen wat resultaat oplevert. Alles doen wat resultaat oplevert. Het is geen belemmering als je niet weet wat dat is. Dat is geen reden om te stoppen. Het is juist een reden om net zo lang door te gaan tot je door schade en schande wijs bent geworden en weet wat de benodigde actie wel is.

Mensen maken geen commitment omdat ze bang zijn dat het een belasting wordt. Het tegenovergestelde is waar. Geen commitment hebben kost veel meer energie dan je ergens echt op richten en vol voor inzetten. Commitment gaat niet om hoeveel tijd je aan iets besteedt, het is een grens in jezelf die je verlegt. Die grens betekent: Ik doe dit, ik heb dit, ongeacht de obstakels en consequenties.

Commitment ontstaat zodra je alle achterdeuren dichtgooit. Het begint zodra jij je volledig wijdt aan datgene waar je voor gaat.

Als je jezelf voor negentig procent inzet, dan zet je je niet echt in. De over-gebleven tien procent wordt namelijk een voedingsbodem voor redenen en excuses om niet te presteren. Commitment is alles of niets.

Living is easy with eyes closed, misunderstanding all you see.

– John Lennon –

In de eerste sessies openen Straight-Line Coaches meteen je ogen. Ze con-fronteren je direct met de distinctie Commitment. Waar ga je écht voor, waar probeer je maar wat, en waar doe je gewoon je kunstje? Dat pakken we eerst aan! Heb je echt commitment om iets aan de kwesties in je leven te doen? Als het antwoord ja is, moet je nu de acties bepalen die nodig zijn en de termijn waarop ze afgerond moeten zijn. Zonder deze acties sterft een commit-ment een vroege dood.

Maak de inventaris op:

1. Waar in je leven ben je gewoon simpelweg door de bewegingen heen aan het gaan zonder echt te doen wat nodig is voor resultaat? (Maak een lijst.)

2. Ben je bereid een echt commitment te maken op de zaken van je lijst?

Ja/nee

3. Verwijder de zaken van je lijst waarop je geen commitment hebt.

4. Voor de zaken waarop je wel bereid bent een commitment te maken:

a. Bepaal de benodigde acties.

b. Maak een planning voor wanneer alles voltooid moet zijn.

Welke nieuwe commitments moet je hebben voor jouw gewenste toekomst? Welke resultaten zitten hieraan gekoppeld?

En als het je allemaal te veel wordt, onthoud dan dit: de oplossing ligt niet in timemanagement, het gaat om het managen van je commitments. Want als we niet duidelijk hebben waar ons commitment ligt, raken we over-betrokken, komen er te veel zaken op ons pad en lopen we tegen het zogenaamde gebrek aan tijd aan. Let op: betrokkenheid en commitment zijn twee verschillende werelden. Je kunt bij veel dingen betrokken zijn zonder dat je er commitment op hebt. Houd dat verschil goed voor ogen, want een gebrek aan duidelijk omschreven commitments zet de deur open voor te veel ja's en veel te weinig nee's.

Als je jouw commitments helder hebt en er krachtige verklaringen van hebt gemaakt, leef er dan naar. Een mens kan vijf tot zeven echte commitments tegelijk aan. En je succes om je eraan te houden hangt af van hoe scherp je jouw commitments in het vizier houdt, zonder ze te verwarren met dingen waar je gewoon bij betrokken bent.

Als ik mijn commitment niet helder heb, stel ik uit.

Als ik mijn commitment helder heb, onderneem ik actie.

Als ik mijn commitment niet helder heb, praat ik over mijn werk.

Als ik mijn commitment helder heb, doe ik mijn werk.

Als ik mijn commitment niet helder heb, behoud ik mijn imago.

Als ik mijn commitment helder heb, behoud ik mijn integriteit.

Als ik mijn commitment niet helder heb, speel ik op veilig.

Als ik mijn commitment helder heb, geef ik anderen kracht.

Als ik mijn commitment niet helder heb, ben ik saai en warrig.

Als ik mijn commitment helder heb, ben ik doelbewust en direct.

24 EIGENAAR vs. SLACHTOFFER

Een krachtig leven krijg je niet zomaar overhandigd. Je moet het zelf realiseren. Je moet je leven in eigen hand nemen.

Ik heb het genoegen gehad te mogen samenwerken met Steve Chandler, een internationaal erkend business consultant en corporate trainer die meer dan dertig boeken heeft geschreven. Een van die boeken is *Reinventing Yourself*. Daarin beschrijft hij zijn uiterst effectieve Eigenaar/Slachtoffertraining. Dat is een van de distincties die ik nu gebruik om mensen uit hun cirkel te halen en ze te coachen om op de rechte lijn te komen, naar de resultaten die ze willen. Dit lukt sneller als ze hun inner stance shiften van slachtoffer naar eigenaar.

Eigenaarschap (100% verantwoordelijkheid nemen voor, en eigenaar zijn van je leven) is een gecreëerde state of mind. Het is een duidelijke houding van waaruit je handelt. In die state of mind ben ik de leider van mijn eigen leven. Ik heb de controle. Ik ben niet langer alleen maar een slachtoffer van omstandigheden. Ik creëer de gewenste omstandigheden in mijn leven. Zelfs als eigenaar heb je soms slachtoffergedachten. Maar als de leider van mijn eigen leven ben ik me bewust van de fundamentele keuze die ik altijd heb 1) om me te fixeren op een gedachte, deze te geloven en me ermee te identificeren, of 2) de gedachte in twijfel te trekken en te laten gaan. Slachtofferge-dachten zijn er weleens. Wil ik me daarmee identificeren? Wil ik ze geloven? Niet als ik leider ben over mijn eigen leven.

Als eigenaar neem ik nu meteen de controle over mijn leven. Het moment nu betekent alles voor me. Ik besef nu dat ik geen dingen uit mijn verleden hoef op te lossen om effectief te zijn.

Slachtoffers zijn verslaafd aan het verleden. Ze koesteren hun oude pijn en herinneringen. Eigenaars richten zich op het zelf realiseren van de toekomst.

Het is niets meer of minder dan een houding. Een houding van waaruit je kunt leven. Ben je eigenaar van je leven? Of ben je een slachtoffer? Je inner stance maakt je tot wie je bent: eigenaar of slachtoffer. Je bent wie je bent, omdat je verklaart wie je bent, en om geen enkele andere reden. Je kunt de wereld waarin je leeft bezitten en uitvinden. Jij beslist wat werkelijk-heid wordt. Jij beslist hoe je jezelf creëert en hoe je op omstandigheden reageert. Spreek en handel je als eigenaar of als slachtoffer?

Wat doe je als er een prikkel komt uit je omgeving? Er zit een enorme ruimte tussen de prikkel en je reactie hierop. En daar maak je (tot nu toe waar-schijnlijk) een onbewuste keuze. Je kunt bewust gaan kiezen! Kies het re-sultaat dat je wilt zien en neem 100% verantwoordelijkheid voor het creëren van dit resultaat.

Het zijn van de eigenaar van je leven geeft je de kracht zelf te bepalen wat voor resultaten je gaat boeken. Het is de door jou gekozen staat van zijn. Deze heeft niets te maken met de omgeving of met omstandigheden. De eigenaar geeft zichzelf toestemming het leven te leven dat hij heeft gekozen. Een slachtoffer probeert steeds van iets of iemand anders toestemming te krijgen. Eigenaarschap en verantwoordelijkheid nemen is niet een of ander verheven doel. Het zijn startpunten. En hoe vaker je komt vanuit deze startpunten, hoe beter je leven wordt en hoe gelukkiger je zal zijn. Na een tijdje van experi-menteren met deze distinctie wordt eigenaarschap de norm. Je hoeft jezelf niet te dwingen iets te doen. Je kiest ervoor eigenaarschap te creëren en van daaruit te handelen.

Wanneer je vanuit de slachtofferrol handelt, brengt dat dan stress of rust? Wie zou je zijn als je naar eigenaar *shift*? Probeer dat eens. Weigeren slachtoffer te zijn betekent niet dat je de werkelijkheid ontkent. Je transformeert enkel je manier van zijn die totaal overbodige problemen creëert en in stand houdt.

Eigenaar zijn draait niet om goedkeuring krijgen. Je laat schadelijke inner stances, die je handenvol geld kosten, gewoon los. Ze zijn een aanslag op je gezondheid, energie, relaties en financiën.

Als je in een moeilijke situatie zit, vraag jezelf dan: waar word ik krachtiger van in deze situatie? Dat doe je met eigenaarschap. Alleen door het stellen van deze vraag shift je al van slachtoffer naar verantwoordelijke. Bepaal tel-kens als je vastzit wie je bent. Je zult zien dat wie je bent ook is wat je doet.

Jouw nieuwe jij wordt werkelijkheid zodra je dit leeft.

Als je gefrustreerd of ontmoedigd raakt, stel jezelf dan deze vraag: handel ik als slachtoffer? Je kunt ervoor kiezen jezelf vervolgens te upgraden. Creëer de inner stance van eigenaar en handel daarnaar. Het creëren van een nieuwe houding verandert je wereld niet. Het verandert wie jij in die wereld bent. Dit is het geheim achter het geheim.

Het is onmogelijk om niets te creëren. Je creëert bewust of onbewust altijd iets. Je kunt geloven dat je niets creëert, maar dat doe je wel. Als ik een cliënt ontmoet die in een enorme uitdaging gevangen zit, kijken we eerst naar wat hij heeft gecreëerd en wat hem in die situatie heeft gebracht. Zodra hij dit ziet, ziet hij ook dat hij de macht heeft dit te veranderen. Dan wordt hij de verantwoordelijke van in plaats van het slachtoffer.

Een slachtoffer gedraagt zich precies zoals zijn omgeving hem ziet. Hij ziet alleen maar mensen die hem niet waarderen, geen respect tonen en hem geen eerlijke kans geven. Van waar hij staat (zijn inner stance) is dat alles wat hij kan zien. Hij leeft in een kansloze wereld.

Als hij bij de eerste Straight-Line sessie tegenover me zit, vertel ik hem: het gaat om wie jij bent, niet om hen.

Zodra hij zich bewust wordt van de distinctie ‘Verantwoordelijke vs. Slacht-offer’, wordt hij vaak eerst boos op zichzelf en hoe hij zijn leven leidt. Hij ziet dat hij zich als slachtoffer heeft gedragen. Maar je daar weer slachtoffer van gaan voelen, werkt niet. Dat was toen. Dat is voorbij. Het verleden bestaat niet, tenzij je het wil oprakelen en er nieuw leven in wil blazen. Verantwoordelijken denken: laat anderen maar over me zeggen wat ze wil-len. Terwijl slachtoffers geobsedeerd zijn door wat anderen over ze denken. Eigenaars doen wat ze doen, terwijl ze het doen. Eigenaars doen één ding tegelijk. Eigenaars zijn gefocust, (terwijl slachtoffers hun aandacht spreiden). Nu je de distinctie tussen eigenaar en slachtoffer begrijpt, wie ben jij? Of een betere vraag is: Wie zeg je dat je bent?

Je hoeft niet te bedenken wie je tot nu toe bent geweest. Je creëert gewoon wie je vanaf nu bent. Dit kan simpelweg gecreëerd worden. Eigenaarschap is niets anders dan een gedreven, gecreëerde houding om vanuit te handelen. Eigenaars bekijken altijd hoe je iets voor

elkaar kunt krijgen. Slachtoffers proberen zichzelf en anderen altijd uit te leggen waarom iets niet kan. Eigenaars weten en leven volgens het volgende principe: Ik creëer zelf de wereld waarin ik leef.

No price is too high to pay for the privilege of

owning yourself.

– Friedrich Nietzsche –

Eigenaars leveren meestal goede service, omdat eigenaars altijd kijken naar hoe zij iemand van dienst kunnen zijn. Slachtoffers proberen wanhopig uit te vinden of ze wel aardig gevonden worden. Als je vergeet jezelf als eigenaar te creëren, is stress en spanning altijd een gevolg. En dit is meer dan prima. Je kunt stress namelijk als alarmbel gaan gebruiken. Laat de aanwezigheid van stress of angst een waarschuwing zijn voor wie je op dat moment bent. Wees je altijd bewust van je gedrag door op te merken wie je aan het 'zijn' bent. Je kunt nooit 'niet zijn'. Als je bereid bent je staat van zijn goed te bekijken, zie je altijd waar de schoen wringt.

Waar je in je leven naartoe gaat, wordt bepaald door wie je bent. Kijk naar wat er voor je ligt. Hoe moet je je opstellen? Waar sta je nu? Sta je in de slachtofferstand met de vraag hoe je hier doorheen komt? Of sta je in de stand van eigenaar met de vraag: Hoe geef ik me 100% ongeacht de omstandig-heden en of ik het wel of niet leuk vind?

Geen smoesjes. Zeg wat je gaat doen en doe het.

Slachtoffers praten over wat ze ooit gaan doen. Eigenaars creëren hun toekomst vandaag nog.

De houding van eigenaarschap die je creëert, is niet eeuwig. Hij zakt

weer weg en moet steeds opnieuw worden gecreëerd. Je moet het creëren en je gecre-eerde houding steeds weer opnieuw leven in blazen. Distincties hebben een houdbaarheidsdatum. Ze leven. Ieder levend ding heeft een houdbaarheids-datum. En dat is goed nieuws. Omdat het niet blijvend is, weet je dat je het op elk willekeurig moment opnieuw kunt creëren. Je kunt het altijd zelf weer in het leven roepen. Je hoeft je geen zorgen te maken over of het er wel of niet is.

Slachtoffers denken het tegenovergestelde. Ze geloven in vaste persoonlijk-heden die niet veranderen. Ze verschuilen zich achter uitspraken en gedachten als: ‘Zo ben ik gewoon!’

Als eigenaar weet je dat wie je bent in dienst staat van wat je zegt. Woorden zijn er om jezelf uit te vinden. Vind jezelf uit! En vind jezelf opnieuw en opnieuw en opnieuw uit. Dat is leven!

Als je dit niet bewust doet, beleef je je verleden steeds opnieuw. Slachtoffers vragen vaak: ‘Waarom doe ik dit toch steeds?’ Je wordt iemand uit je eigen herinneringen. Of je wordt iemand omdat anderen steeds weer zeggen dat je zo bent. Dit is geen echte, authentieke staat van zijn, omdat je hem niet zelf en bewust hebt gecreëerd. Dit zijn de schaduwen van verre, pijnlijke herinneringen. Een slachtoffer is een verzameling van onrechtvaardigheden en tekortkomingen van persoonlijkheden uit zijn kindertijd, die ooit nuttig waren, maar nu niet meer. Allemaal herinneringen.

Je kunt nu kiezen om te leven zoals jij jezelf hebt uitgevonden, of om te leven als een gevolg van je verleden. Het is jouw verhaal. Waar moet jouw verhaal op worden gebaseerd? Op wat je vandaag creëert? Dan ben je in topvorm. Of wil je dat jouw verhaal is gebaseerd op je oude, gehavende ego? Dat is het leven van de meeste mensen. Geen wonder dat ze altijd zo overdreven voor-zichtig en behoedzaam zijn. Geen wonder dat ze altijd op veilig spelen, nooit echt risico’s nemen en niets bijzonders doen.

Let op! Eigenaarschap is geen vorm van positief denken. Het is een hele radi-cale, krachtige materie die een complete bedrijfscultuur verandert. Wanneer je als Straight-Line Leider de distinctie van eigenaarschap doorgeeft, brengt dat mensen voorwaarts in het leven

en versterkt dat de bedrijfscultuur. Zoals je ziet, zijn dit krachtige distincties die mensen kunnen gebruiken zodra ze zich deze distincties eigen maken. Ze hoeven geen moeite te doen om ze te onthouden. Ze zijn er eigenaar van.

Onlangs ben ik uitgenodigd om een paar salesteams in de auto-industrie te trainen. Ze waren op zoek naar Straight-Line oplossingen voor het doorbreken van de vicieuze cirkel waar ze in vastzaten. Het enige wat ik doe is eigenaar- slachtoffer distincties doornemen en hele teams komen weer tot leven. Op basis van deze distincties worden de salesmedewerkers productiever en effectiever. En plotseling zijn ze weer in staat om auto's te verkopen.

De verkopers realiseren zich dat ze zelf creëren wie ze zijn en dat ze daar vervolgens naar kunnen leven. Ze hoeven niet te wachten tot iemand anders ze vertelt wie ze zijn.

Je creëert jezelf en leeft daar direct naar. Zo verandert je gedrag en creëer je krachtige resultaten.

Ik vertel ze steeds opnieuw: *'Wie je van jezelf maakt, bepaalt de acties die je onderneemt en de resultaten die je behaalt. En nu is het enige moment waarop je deze resultaten kunt creëren. Voor het creëren van resultaten bestaan verleden en toekomst niet.'*

Met deze distinctie geef ik ze een keuze. Een distinctie laat je kiezen. De meeste mensen leven niet op dit niveau. Ze leven op het veel zwakkere niveau van slachtoffer-zijn en omstandigheden. Eigenaarschap brengt ze terug naar het niveau van keuze.

Met een leven als slachtoffer draag je alle macht over aan omstandigheden. Een slachtoffer neemt geen verantwoordelijkheid voor resultaten. Zijn leven is gebaseerd op spijt en angst, en verhalen over het verleden. Het leven van een eigenaar is gebaseerd op wat hij nu moet doen. Het leven van een slachtoffer is gebaseerd op wat hij probeert te vermijden. Een eigenaar gebruikt doelgerichte taal (wat hij zegt te gaan doen). Een slachtoffer drukt zich uit in verplichtingen (wat hij denkt dat hij zou moeten doen, alsof het een last is).

Hele bedrijven kunnen op deze manier bewust collectief eigenaar

worden. Bedrijven die een Straight-Line Coach inhuren om eigenaarschap te creëren, weten dat wij alleen voor winst en hoge marges gaan. We werken niet aan een betere sfeer of stemming, al ontstaat dat bij onze training meestal vanzelf. Onze manier van coachen is gericht op prestaties en productiviteit. We wer-ken niet aan sfeer. Motivators die aanschuiven bij salesvergaderingen om mensen een boost te geven met positief denken maken het alleen maar erger. Want als je diep van binnen geen eigenaar bent van jouw keuzes, maakt het niet uit welke positieve gedachten je hebt. Je reptielenbrein zal met je in discussie gaan. Als je tegen jezelf blijft liegen met vals optimisme ontstaat er uiteindelijk kortsluiting.

Je mensen kunnen twee dingen doen: of ze worden eigenaar van hun mindset, of ze blijven in de mindset van slachtoffer hangen.

Onze belangrijkste drijfveer is effectiviteit. Sommige bedrijven proberen hun mensen gelukkig te maken, maar dat is onmogelijk. Geluk is overigens

wel een natuurlijke bijkomstigheid van groei, dus daar leggen we onze focus. Menselijke effectiviteit en productiviteitsgroei is waar Straight-Line Coaching om gaat. Menselijke effectiviteit verlaagt de stress binnen bedrijven. Mensen zien al snel dat een mindset van slachtoffer leidt tot afleiding, getreuzel, politieke spelletjes en lage productiviteit: allemaal klassieke stressfactoren in het moderne leven. Als mensen groeien, zijn ze tevreden, voldaan en heel erg productief. Het resultaat? Winst voor het individu en winst voor het bedrijf. Nog maar een halve eeuw geleden bestonden er nog openlijk racistische en seksistische bedrijfsculturen, totdat dit werd verboden. Een slachtoffercultuur kan op dezelfde manier verboden worden. Je kunt bewust kiezen voor een krachtige bedrijfscultuur. Als jij altijd alle macht buiten jezelf legt, voel je je vastgelopen, gefrustreerd en hulpeloos. Je hebt je keuzes uit handen gegeven. Eigenaars handelen vanuit het standpunt dat, waar ze ook mee geconfronteerd worden, ze er altijd iets goeds uithalen, dat het een leerervaring is. En daarna leven ze nog veel krachtiger. Ze worden sterker.

Slachtoffers horen nog altijd de negatieve innerlijke stem van een ouder. Ze reageren onbewust op woorden die tijdens hun jeugd tegen hen werden geroepen, in plaats van dat ze hun eigen stem creëren. Ze

zitten vast in hun eigen systeem. Eigenaars dagen die stem telkens weer uit. Ze neutraliseren hem. Ze creëren hun eigen stem. Ze nemen controle over de situatie. Daardoor worden ze rationeler, realistischer, kundiger en taaier van geest. Ze weten dat als er geen oplossing is, er ook geen probleem is. Ze blijven niet stilstaan bij onrechtvaardigheid. Ze denken niet in termen van zou moeten en zou niet moeten. Als je een probleem niet kunt veranderen, is het een levensfeit en wordt het tijd om verder te gaan.

Slachtoffers wentelen zich in pessimisme. En als je maar lang genoeg pessi-mistisch blijft, slaat het vanzelf om in depressie. Pessimisme maakt je hangerig. Pessimisme zorgt voor lage productiviteit en een hoog stressgehalte. Optimisme is geen reactie op positief nieuws. Het is een handigheid waarmee je omstandigheden kunt beïnvloeden. Eigenaars zijn de verpersoonlijking van blijvend optimisme.

Een eigenaar neemt de persoonlijkheid aan die hij nodig heeft om zich aan zijn commitment te houden. Hij is wie hij moet zijn. Een slachtoffer verbreekt zijn commitment om zijn persoonlijkheid te beschermen. Hij leeft met het beeld ‘dat hij zichzelf moet zijn’.

Een eigenaar heeft zijn eigen commitment gecreëerd. Voor een slachtoffer is een commitment een gevoel waarop hij niet kan vertrouwen. Eigenaars zetten problemen om in projecten. Leven met spannende projecten is veel leuker en geeft meer kracht dan leven met deprimerende problemen. Je kunt nu eigenaar worden. Het ligt voor het oprapen. Eigenaar zijn is geen permanente persoonlijkheid of een karaktertrek die je wel of niet hebt. Het is een staat van zijn die je wel of niet creëert in jezelf. Niemand heeft er meer recht op dan jij. Begin ermee je huidige probleem te zien als een project waarmee je graag aan de slag wil. Dat verandert jouw kijk op zaken. Eigenaarschap draait niet om kennis, maar om oefening. Maar wanneer heb je de tijd om te oefenen? Ooit kreeg de beroemde topvoetballer Pelé dezelfde vraag. Wanneer had hij met zijn drukke agenda nog tijd voor voetbaltraining?

‘*Alles is training*’, zei Pelé.

Wanneer je de distinctie tussen eigenaar en slachtoffer begrijpt, zal je inzien dat alles wat er vandaag op je pad komt een kans is om te

trainen. Door voor eigenaarschap en verantwoordelijkheid te kiezen, breek je los uit de slachtoffer-cirkel en ga je met hoge snelheid af op de resultaten die je wil behalen. Je ervaart de kracht van een kaarsrechte lijn.

25 ÉÉN GEHEEL VS. LOSSE ZAKEN

In essentie is het werk van een Straight-Line Coach het aanpakken van iemands bullshit en het in twijfel trekken van iemands verhalen en problemen. Vervol-gens is het de taak van de coach om je brutaal eerlijk naar jezelf en je verhalen te laten kijken, zodat je ziet wat er werkelijk gaande is.

Problemen zijn vaak een opeenstapeling van afzonderlijke zaken. Mensen blijven maar proberen olie met water te mengen, terwijl dat niet mogelijk is. Ze proberen hun 'huidige situatie' en het commitment voor een toekomstig resultaat samen te voegen (en vragen zich vervolgens af waarom dit niet lukt). Je huidige situatie en je commitment om je leven te veranderen zijn twee totaal verschillende dingen. Mensen blijven maar klagen over hun huidige situatie. Wanneer ze begrijpen dat ze de mogelijkheid hebben om commitment te creëren voor iets groters en beters, proberen ze dat commitment in hun huidige situatie te passen. Maar dat gaat natuurlijk niet! Ze hebben de neiging situaties in hun leven als één geheel te beschouwen in plaats van zaken los van elkaar te zien en te bekijken.

Zo kan iemand zeggen: 'Ik ben blut en daarom kan ik geen nieuw bedrijf opstarten.' Hij ziet niet in dat hij met twee afzonderlijke situaties te maken heeft. Geen geld hebben is één ding. De beslissing nemen een nieuw bedrijf te beginnen is iets heel anders. Hoe meer ik alles als één geheel zie, hoe minder vrijheid ik ervaar om zaken afzonderlijk op te lossen.

Zodra je eenmaal hebt ingezien dat dingen losstaan van elkaar, kun je niet meer anders. Het schept duidelijkheid.

In de oude sagen uit India wordt het verkrijgen van inzicht uitgelegd aan de hand van een slang en een touw. Als je 's nachts alleen over een slecht verlichte weg loopt en ergens een touw ziet liggen, zou je kunnen denken dat het een slang is. Angst en paniek slaan toe. Maar als je beter kijkt, zie je dat het gewoon een stuk touw is. Zodra je eenmaal hebt gezien dat 'de slang' in

werkelijkheid een touw is, is het onmogelijk om het weer te zien als een slang waar je bang voor bent en raak je onmogelijk opnieuw in paniek. Pas wanneer je inziet dat je problemen slechts een reeks op zichzelf staande omstandigheden zijn die compleet losstaan van je commitment om jezelf en je leven te veranderen, kun je de obsessie en verhalen eromheen loslaten. Je betrekt omstandigheden dan niet meer bij je huidige commitment. Dit geeft je de vrijheid om te focussen op het creëren van een krachtige toekomst in plaats van het herhalen van een zwak verleden.

26 AFSPRAKEN vs. VERWACHTINGEN

Straight-Line Leiders kennen geen verwachtingen. Ze verwachten niets van de mensen om hen heen. Als ze iets voor elkaar willen krijgen, maken ze afspraken, duidelijke afspraken.

Verwachtingen leiden tot verkeerd timemanagement. Verwachtingen creëren daarnaast een onvolwassen communicatieve houding van werknemers ten opzichte van hun leidinggevenden. Het is net alsof ze er de voorkeur aan geven betutteld te worden door hun leidinggevende in plaats van samen te werken op basis van afspraken.

Als er onderling als volwassenen afspraken zijn gemaakt, dan is managen eigenlijk niet meer nodig. Je hoeft alleen de gemaakte afspraken te bewaken. Op deze manier met elkaar omgaan getuigt van volwassenheid en respect en laat zien dat beide partijen op een gelijkwaardige en eerlijke manier met elkaar communiceren. Er rust nu verantwoordelijkheid bij beide partijen. Ongemakkelijke onderwerpen kunnen makkelijker worden besproken. Kortom: de onderlinge communicatie wordt beter.

Het probleem met verwachtingen is dat de persoon van wie je iets verwacht zich in de communicatie niet gerespecteerd voelt. En vertrouwen en respect zijn juist de belangrijkste voorwaarden om te kunnen presteren. Managers gaan de fout in door leiding te willen geven aan de emoties en persoonlijkheden van hun mensen. Ze proberen voor hun mensen te zorgen. Niet om de communicatie en het onderling begrip te verbeteren, maar om conflicten uit de weg te gaan en aardig gevonden te worden. Echt leiderschap wordt vervangen door verkeerde prioriteiten en amateur- psychotherapie. Een vicieuze cirkel van verwachtingen en teleurstellingen is het resultaat.

Een Straight-Line Leider neemt de verantwoordelijkheid om de relatie vol-wassen te houden. Dit doet hij door respect te tonen en werknemers gelijk-waardig te behandelen.

Een Straight-Line Leider stuurt niet op de emoties en persoonlijkheden van anderen. Hij schept geen nieuwe verwachtingen om vervolgens teleurgesteld te raken. Verwachtingen leiden altijd tot teleurstellingen. Terwijl afspraken die vrijwillig en creatief in samenspraak zijn gemaakt vrijwel altijd worden nageleefd.

Een Straight-Line Leider stuurt op commitments en afspraken. Hij maakt afspraken met teamleden op basis van gelijkwaardigheid. Alle communicatie verloopt met wederzijds respect. Intimiderend, bazig of betweterig gedrag is het resultaat van verwachtingen. De moed om een afspraak te maken ontbreekt. Verwachtingen gaan over hoe anderen zich in mijn ogen zouden moeten gedragen. Maar hoe meer verwachtingen ik heb, hoe eerder ik teleur- gesteld zal zijn. Zonder verwachtingen geen teleurstellingen. Afspraken maken is veel effectiever.

Mensen kunnen onbewust last hebben van hun eigen verwachtingen of van die van anderen. Dit belemmert ze uit te groeien tot de persoon die ze zouden kunnen zijn. De eerste vraag die ze zichzelf onbewust stellen als ze 's morgens wakker worden, is: wat wordt er vandaag van mij verwacht? En vervolgens proberen ze daaraan te voldoen. Op die manier laat je jezelf leiden door al dan niet ingebeelde verwachtingen van anderen.

Wat verwacht mijn baas? Wat verwacht mijn partner? Wat verwachten mijn kinderen? Niemand heeft er baat bij als je je de hele tijd afvraagt wat andermans verwachtingen zijn, zodat je daaraan kunt voldoen. Dat is namelijk onmogelijk. De verwachtingen worden alleen maar groter. En dat is niet alles. Als je je hele leven probeert te bedenken wat anderen van jou verwachten, dan raak je alleen maar gefrustreerd.

Als ik fijne werkrelaties wil hebben, dan moet ik afspraken maken: 'Wat spreken we hierover af?', in plaats van: 'Ik weet niet precies wat er van mij wordt verwacht. Verwacht hij echt dat ik dat rapport op vrijdag af heb? Dat kan toch niet, ik ben al zo overwerkt.'

Afspraken dragen bij aan een rechte lijn naar resultaat. Verwachtingen creëren een vicieuze cirkel, waarin verwarring en onbegrip overheersen.

I am more afraid of an army of 100 sheep led by a lion, than an army of 100 lions led by a sheep.

– Talleyrand –

Een verwachting is per definitie passief. Als je iets verwacht, wacht je letterlijk af en hoop je dat iemand anders iets gaat doen. Verwachting impliceert geen moed of creativiteit van jouw kant. Je zit onbeweeglijk vast in je eigen schijn-veiligheid, een cirkel van inactiviteit. Zo kom je nooit op de rechte lijn naar je gewenste resultaten.

Een afspraak maken vergt lef. Je moet brutaal zijn en beloftes doen. In een afspraak zitten altijd specifieke, meetbare elementen en deadlines. Belofte maakt schuld. Je zal alle benodigde acties moeten ondernemen om je aan de gemaakte afspraak te houden. Slachtoffers houden niet van het maken van afspraken. Ze dragen dan namelijk verantwoordelijkheid voor hun aandeel in de afspraak. Eigenaren willen juist heel helder hebben waar welke verant-woordelijkheid ligt. Zij weten namelijk dat het maken van heldere afspraken de enige en meest effectieve manier is om te komen tot krachtige resultaten.

27 BRUTALE EERLIJKHEID VS. ONOPRECHTHEID

Je kunt alleen succesvol zijn in het leven als je een helder doel formuleert en daar volledig voor gaat. De mensen die je het meest respecteert in het leven, zijn diegenen die zeggen wat ze gaan doen en vervolgens doen wat ze gezegd hebben.

Integriteit = zeggen wat je gaat doen en het ook daadwerkelijk doen.

Brutale eerlijkheid = jezelf confronteren met hoe integer je werkelijk bent.

Onoprechtheid betekent het ene zeggen en iets anders doen. Onoprechtheid betekent je beloftes alleen nakomen wanneer het jou uitkomt. Onoprechtheid brengt relaties schade toe.

Onoprechte mensen kun je vragen voor alles waar ze zich zeker in voelen, maar ze geven 'niet thuis' op de momenten dat het er echt toe doet. Zonder respect geen relatie. En onoprechtheid verdient geen respect. De meeste mensen hebben een hekel aan onoprechtheid. Mensen zijn graag in de buurt van een sterke persoonlijkheid. Ze zijn graag in de buurt van iemand die direct en eerlijk tegen ze is. Iemand op wie ze kunnen rekenen. Er is een vorm van onoprechtheid die nog schadelijker is dan alle andere vormen, namelijk innerlijke onoprechtheid: wanneer je niet eerlijk bent ten opzichte van jezelf over waar je de hele dag mee bezig bent. Als ik mijn activiteiten op een willekeurige dag bekijk, wil ik dat integriteit de boventoon voert. Ben ik daadwerkelijk de dingen aan het doen die leiden tot de resultaten die ik gezegd heb te creëren?

Als ik eerlijk ben met mezelf, zie ik dat de rechte lijn van punt A (waar ik ben) naar punt B (waar ik naartoe werk) bestaat uit het doen van de benodigde acties. Onderneem ik die? Of ben ik klusjes aan het verzinnen die mezelf een goed gevoel geven, en om discomfort te ontlopen?

We coachten eens een consultant die zijn cliëntenbestand wilde

uitbreiden. Hij adviseerde kleine en middelgrote bedrijven op een vrij effectieve manier, maar hij had maar weinig cliënten en wist niet hoe hij zijn bedrijf moest uitbreiden. Hij had al diverse cursussen en seminars bezocht en overal werd hem verteld dat ze hem konden helpen, maar hij boekte geen enkele vooruit-gang. Laten we deze consultant in dit verhaal Martin noemen. We daagden Martin uit eerlijk te benoemen welke acties hij moest ondernemen om zijn bedrijf uit te breiden. Hij noemde verkoopgesprekken als benodigde actie. We wezen hem erop dat gesprekken noodzakelijk zijn voor verkoop en dat het voeren van meer gesprekken daarom uiteindelijk zou leiden tot meer omzet. Deze gesprekken waren de benodigde acties die hij moest ondernemen om resultaat te behalen.

Martin bekende dat hij de meeste tijd had besteed aan zijn nieuwe website, dat hij een beetje genetwerkt had en dat hij afspraken had gehad met mensen die hem geen omzet opleverden, ‘maar dat misschien in een verre toekomst wel zouden kunnen gaan doen’.

Iedere dag bedacht hij meer van dit soort klusjes, en ondertussen leefde hij in een cirkel. Hij bleef maar rondjes lopen zonder resultaten te behalen. Gewapend met de brutaal eerlijke blik op zijn integriteit begon Martin effectiever te presteren. Elke dag reserveerde hij een paar uur voor zijn verkoopgesprekken. Hij was intelligent genoeg om te zien dat zijn bedrijf alleen zou groeien door gesprekken in te plannen.

En of hij groeide! Al snel had Martin een enorm cliëntenbestand opgebouwd. Bovendien werd zijn advies aan zijn bestaande cliënten nog een stuk effectiever, omdat hij hen aanspoorde hun eigen bedrijf ook integer te benaderen, de benodigde acties te bepalen en die acties elke dag meedogenloos prioriteit te geven.

Tegen zijn collega’s en familie had Martin eerder verteld dat hij maar niet begreep waarom zijn bedrijf niet groeide. Hij vertelde altijd dat hij alles deed wat hij kon. Maar doen wat je kan telt niet. Je moet doen wat echt verschil maakt, je moet doen wat nodig is.

Iedere dag als Martin op zijn werk kwam, bekeek hij zijn e-mails en beant-woordde hij zijn telefoontjes. Vervolgens koos hij wat hij ging doen op basis van zijn gedachten en gevoelens. Met iemand lunchen voelde goed en belangrijk

om te doen. Een e-mail uitgebreid beantwoorden was iets waarvan hij dacht dat het nodig was. De hele dag door had hij geweldige ideeën en gedachten. Hij deed precies waar hij zin in had, en als hij ergens geen zin in had, stelde hij het uit tot later.

We hielpen Martin in te zien dat het geen zin heeft je acties te laten bepalen door je gedachten en gevoelens. Gedachten en gevoelens komen en gaan. Ze zijn veranderlijk als het weer. Daarom zijn ze niet geschikt als fundament voor het succes van je bedrijf.

Maar zodra Martin focussen op integriteit doorhad, besefte hij hoe belangrijk het is om je dag in te delen op basis van wat nodig en vereist is. Nu handelt hij in een rechte lijn.

Naar je resultaten kijken is de beste manier om te controleren of je op een rechte lijn zit.

Martin begon zijn leven als krachtig te ervaren. Hij begon ook in te zien dat je een krachtig leven niet voor niets krijgt. Je moet het zelf creëren. Je moet het heft in eigen handen nemen en je niet laten sturen door gedachten en gevoelens.

In een van onze eerste sessies met Martin vroegen we hem: *'Wie is de leider in jouw leven?'*

'Ik neem aan dat ik moet zeggen dat ik dat ben?', zei Martin. Wat we nodig hadden was integriteit en brutale eerlijkheid van Martin. Hij was duidelijk niet overtuigd van het feit dat hijzelf de leider van zijn leven was. Met Martins hulp maakten we een lijst van alle mensen die controle hadden over zijn leven: crediteuren, familieleden, zakelijke relaties; het was een hele lijst. Hij besefte dat hij zijn tijd besteedde aan het tevredenstellen van al deze mensen. Zij hadden de leiding over zijn leven. *'Waarom heb ik dit niet eerder gezien?'*, vroeg hij. *'Je wordt niet geboren met krachtige distincties'*, zeiden wij. *'Je moet er zelf voor kiezen en je moet ze regelmatig opnieuw creëren.'*

'Wat jammer', zei Martin.

'Nee, dat is juist goed nieuws. Distincties kiezen om vanuit te handelen geeft je controle over je eigen leven. Zodra het dagelijkse praktijk wordt, ga je nooit meer terug. Daarvoor wordt je leven veel te leuk.'

'Maar eerlijk is eerlijk, ik heb niet altijd zin om de benodigde acties op mijn dagelijkse lijst op te pakken' , zei hij. *'Je hoeft er ook geen zin in te*

hebben. Je moet gewoon doen wat nodig is. Als je die acties blijft ondernemen, dan sta je versteld van je resultaten. En die resultaten maken je leven bijzonder aangenaam.'

Martin begon uit te kijken naar iedere coachingsessie. Nadat zijn bedrijf begon te excelleren, merkte hij op dat Straight-Line Coaching voor hem net was als autorijden: *'Het is net alsof je je koplampen aanzet nadat je een hele nacht door het donker hebt gereden'*, zei hij. Dat is de ware kracht van integriteit. Het confronteert de onoprechtheid in uitspraken als: Dat doe ik morgen wel. Een integer mens weet dat morgen gelijk staat aan nooit. Je kunt deze mate van eerlijkheid in je eigen leven intro-duceren met behulp van de volgende vragen:

Wat gaat er gebeuren als je deze weg blijft volgen?

Wat denk je zeker te weten?

Wat moet er veranderen?

Hoe moet je veranderen?

Hoever ben je gekomen door het jezelf gemakkelijk te maken?

Ben je bereid écht het werk te doen?

Integriteit is niet eenvoudig. Voor Martin was het ook niet gemakkelijk. Maar zodra hij deze distinctie begon te gebruiken en ernaar begon te leven vanuit een krachtige inner stance, werd zijn hele leven simpel en licht. Hij kon zijn bedrijf met volledige inzet, moeiteloos laten groeien.

Hoe gemakkelijker je het voor jezelf maakt, hoe moeilijker je leven wordt.

Hoe eerlijker je tegen jezelf bent, hoe gemakkelijker je leven zal zijn.

28 REALISTISCH OPTIMISME VS. ONREALISTISCH PESSIMISME

Straight-Line Coaches maken gebruik van het onderzoek van Dr. Martin Seligman naar de wetenschappelijk meetbare voordelen van optimisme. Deze baanbrekende studie staat in zijn boek *Optimisme* kun je leren, waarin hij stelt dat optimisten in alle aspecten van het leven veel effectiever zijn dan pessimisten.

De Straight-Line distinctie die we hier kunnen gebruiken is: optimisten zijn realisten; pessimisten zijn onrealistisch door wat ze wel en niet zien. Een optimist focust op kansen en mogelijkheden in plaats van op geklaag en spijt. Daarom is een optimist effectiever dan een pessimist. Daarnaast blijkt dat optimisten gezonder zijn dan pessimisten. Ze hebben financieel meer succes en ze presteren beter op school. Bovendien vinden optimisten meer voldoening in hun relaties dan pessimisten. Dit komt allemaal door hun focus op mogelijkheden en doordat ze daarnaar handelen.

De mooiste ontdekking in de onderzoeken van Seligman is dat optimisme en pessimisme aangeleerde eigenschappen zijn. Het is niet erfelijk. Er bestaat geen gen voor optimisme. We maken er zelf een gewoonte van. Gewoontes bepalen voor een groot deel ons gedrag. Ze ontstaan door herhaling. De gewoonte om realistisch te zijn, is de gewoonte om altijd alle mogelijkheden te zien. Dat is wat een optimist doet.

De pessimist doet precies het tegenovergestelde. De pessimist geeft snel op en sluit zelfs de kans op een kans uit. Deze zelfopgelegde en beperkte manier van denken wordt vaak ingezet als zelfbescherming om met toekomstige teleurstellingen om te gaan. Het probleem is dat de gewoonte om teleurstellingen te vermijden ervoor zorgt dat je leven juist één grote teleurstelling wordt. Optimisme kun je aanleren. Het is geen karaktertrek, ook al denken we van wel. Denk aan uitspraken als: ‘Zij is zo’n optimistisch persoon. Hij is een geboren pessimist!’

Optimisme is een gewoonte, aan te leren door herhaling. Optimisme is een aaneenschakeling van proactieve, creatieve gedachten en een open houding. Bij een probleem vraagt de optimist: *'Wat kan ik van de huidige situatie ma-ken, wat kan ik eruit halen?'*

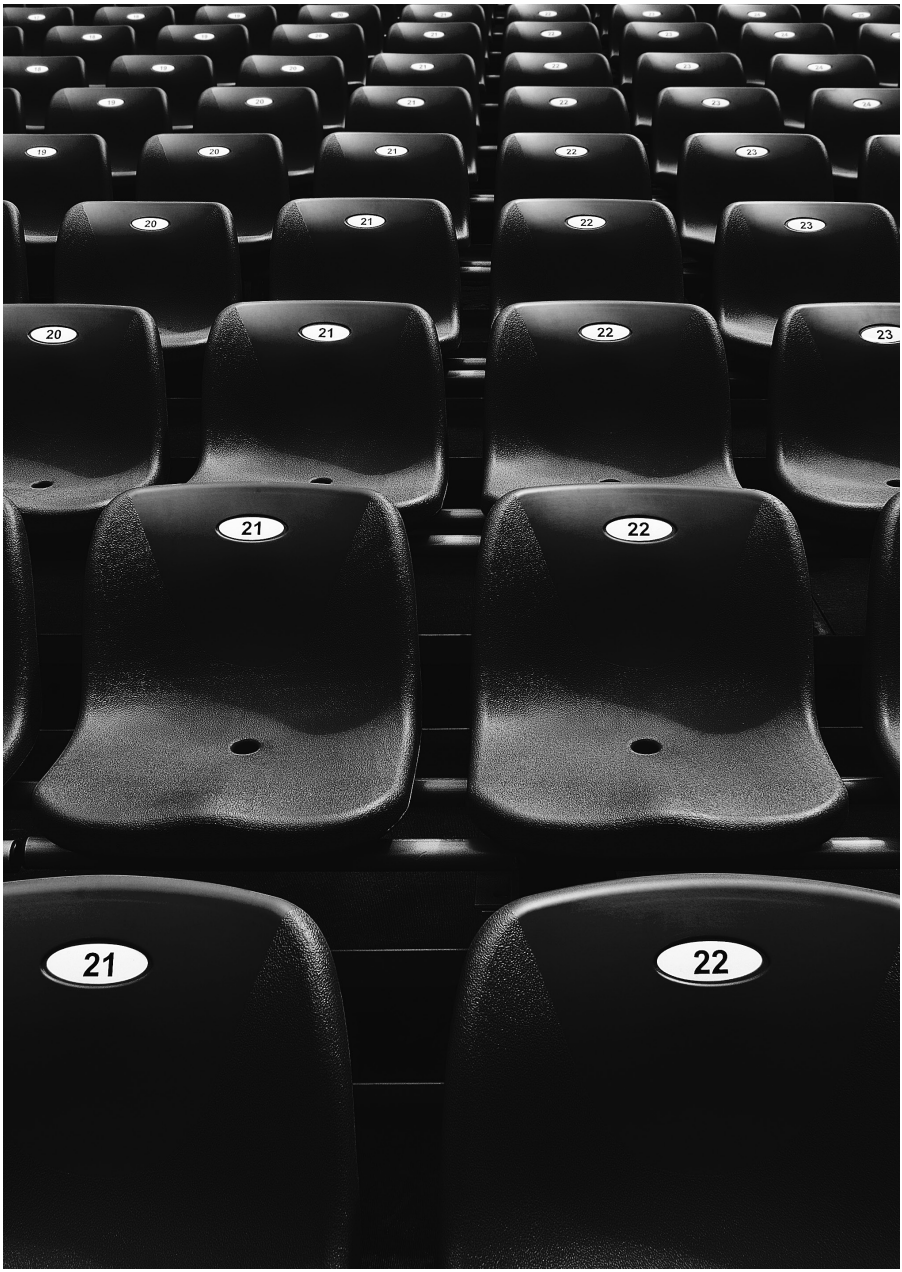
When I open my eyes in the morning I am not confronted by a world, but by a million possible worlds.

– Colin Wilson –

Optimisten onderbreken hun negatieve gedachtestroom. Ze controleren hun gedachten en weten dat ze er niet in hoeven te geloven. Pessimisten geloven alles wat ze denken. Een pessimist klampt zich vast aan iedere sombere gedachte die hij heeft, alsof het de waarheid is. Optimisten lachen negatieve gedachten weg. Ze geloven er niet in. Ze maken optimaal en actief gebruik van hun geest en doen er alles aan om hun krachtige mentaliteit te behouden.

Pessimisten accepteren heel onrealistisch de eerste de beste gedachte die in hen opkomt en plaatsen daar geen vraagtekens bij. Ze mijden elke vorm van vragen stellen en beletten zo elke kans die ze zouden kunnen hebben op inspiratie en vernieuwende actie.

Optimisten realiseren zich dat hun gevoel voortkomt uit hun gedachten. Ze realiseren zich ook dat zij bepalen of ze een bepaalde gedachte accepteren of niet. En zo bepalen zij uiteindelijk ook hoe ze zich voelen. Deze distinctie zorgt bij Straight-Line cliënten voor controle over hun eigen stemming, hou-ding en mentale veerkracht.



29 STOUTMOEDIG VS. ARROGANT

Sommige mensen verpesten hun relaties door hun arrogantie. Ze proberen hun onzekerheid te verbergen door zich beter voor te doen dan ze zijn. Arrogantie is niet hetzelfde als stoutmoedigheid. Stoutmoedigheid vereist moed. Het is opstaan wanneer je eigenlijk liever zou blijven zitten. Het is de juiste benodigde actie ondernemen wanneer je dat eigenlijk liever niet zou doen.

Arrogantie is drammerig zijn en je verheven boven de rest opstellen, in een poging je zin te krijgen.

Onzekere pestkoppen zijn arrogant. Zelfs als mensen een pestkop zijn zin hebben gegeven, willen ze daarna niets meer met hem te maken hebben. Deze negatieve houding roept een negatief gevoel op. Daarom hebben arrogante mensen op de lange termijn moeite om dingen voor elkaar te krijgen. Het ontbreekt hen op de lange termijn aan steun van anderen.

The gods favor the bold.

– Ovidius –

30 ONGEMAK EN PIJN VS. PANIEK

Zonder focus maken we van iedere mug een olifant. Richard 'Mack' Machowicz, oud-operator van de Navy SEALs, presenteert de show *Future Weapons* op Discovery Channel en Military Channel. Hij heeft tien jaar gediend als Amerikaanse Navy SEAL en laat zijn publiek nu kennismaken met nieuwe wapens en militaire technologieën die gebruikt worden in de moderne oorlogs-voering.

Het was een voorrecht om te zien hoe Richard veel van onze cliënten heeft getraind in zelfverdedigingstechnieken (en grote levensvraagstukken) van de Navy SEALs.

Een van Richards belangrijkste lessen is een typische Straight-Line aanpak voor ieder probleem en iedere uitdaging:

Kunnen dealen met ongemak en pijn, en nooit in paniek schieten. Wanneer iemand je huis binnendringt en je aanvalt, voel je je eerst ongemakke-lijk. Waarschijnlijk denk je dat je eerst automatisch paniek zou voelen, maar je raakt pas in paniek als je je niet focust op de situatie. Als je gewond bent geraakt tijdens de aanval, verandert ongemak waarschijnlijk in pijn. De truc is om dit in je hoofd niet verder te laten escaleren.

Want de meeste mensen laten ongemak en pijn omslaan in paniek. En dat is niet wenselijk en zeer onwerkbaar.

Paniek maakt je irrationeel en emotioneel, waardoor je niet meer helder en logisch kunt nadenken. We raken in paniek door in ons hoofd de situatie erger te maken dan die is (door bv. naar een mogelijke toekomst te schieten) en alles te dramatiseren.

Vanuit paniek kun je je niet concentreren op eventuele bescherming tegen de aanval. Je persoonlijke paniek (een irrationeel innerlijk stemmetje à la 'ik ben mijn hele leven een goed en eerlijk mens geweest, ik verdien het niet om aangevallen te worden; ik overleef dit nooit; mijn leven zal nooit meer hetzelfde zijn', enz.) veroorzaakt angst en paniek bij je aanvallers ('Hij is aan

het flippen, nu moet ik hem voor altijd het zwijgen opleggen.'), waardoor ze jou nog meer schade toe kunnen brengen.

Dit gebeurt ook in zakelijke situaties. Als twee van je topmanagers

ontslag nemen en jij van ongemak naar paniek shift ('Wat een nachtmerrie! Ze hebben me verraden! Dit komen we nooit te boven!'), raak je je vermogen kwijt om geconcentreerd en gericht te reageren. Je paniek slaat over op andere teamleden en die gaan hierdoor wellicht ook weg.

Maar vanaf nu kun je simpelweg weigeren je ongemak of pijn in paniek te laten omslaan. Kijk eens terug op een moment waarop je dit al eerder hebt meegemaakt. Eerst voelde je ongemak en daarna heb je die situatie emotioneel laten escaleren. Je schoot van ongemak en pijn helemaal door in paniek. Machowicz gaf de aanwezigen een voorbeeld uit zijn training voor de Navy SEALs: als een inbreker je keuken binnenloopt en je met een mes in je buik steekt, duurt het ongeveer negentig minuten voordat je zoveel bloed hebt ver-loren dat je bewusteloos raakt en echt in de problemen komt. De kans om de aanvaller te verjagen en onszelf in veiligheid te brengen benutten we echter niet. We raken in paniek, omdat we ons niet focussen op wat we echt moeten doen. Zonder die paniek zouden we veel effectiever kunnen reageren. Als we ons zouden focussen op het uitschakelen en neutraliseren van de aanvaller (dus zijn oog uitsteken of hem tegen zijn keel slaan, en 112 bellen en naar het ziekenhuis gaan), zouden we het waarschijnlijk overleven. Machowicz leert ons dat mensen dat meestal niet doen. Ze gaan niet rationeel om met hun ongemak en pijn. Ze raken in paniek. Ze voelen zich bang, mishandeld en beledigd. Daarna schieten ze in een uiterst rampzalige mentale toestand.

Zodra ze volledig in paniek raken, is het over met ze. Want als ze in die paniek zitten, kunnen ze mentaal niet meer functioneren. Als je niet kunt functioneren, ben je natuurlijk ernstig in het nadeel.

Door gefocust te blijven, heb je simpelweg de beste kans om doeltreffend te zijn en te overleven. Met beveiligingscamera's is er gefilmd hoe kleine oude vrouwtjes veel grotere aanvallers van in de twintig van zich afslaan, gewoon door gefocust en doelgericht te blijven.

Hetzelfde zie je ook in het bedrijfsleven. Je voelt je overspoeld door proble-men. Verbale uitingen van anderen voelen als een dolkstoot in je rug. Je hoort vaak dat mensen in het bedrijfsleven dit gevoel ervaren. Ook hier is sprake van escalatie.

Je kunt deze emotionele escalatie voorkomen met de volgende Straight-Line oefening:

Wanneer je ongemak ervaart, houd dan je focus vast, zodat het ongemak blijft. Schiet niet door naar pijn (emotionele pijn is iets wat je zelf creëert) en raak nooit in paniek.

En waar moet je je dan op focussen? Je focust je op je volgende benodigde actie. Ongemak en pijn zijn niet per definitie slecht, onrechtvaardig of rampzalig. Zorg er alleen voor dat je nog in staat bent te handelen. En hoe doe je dat? Focus is hier het wondermiddel.

Accepteer het ongemak en focus je op wat je moet doen. Focus je op de be-nodigde acties en handel daarnaar. Door actie te ondernemen houd je je gevoel van ongemak in stand. En na nog wat meer productieve actie ebt je ongemak weg, omdat je de gewenste resultaten bereikt.

31 DOELENMANAGEMENT VS. TIMEMANAGEMENT

Ken je de uitdrukking: water naar de zee dragen? We gebruiken deze uitdruk-king als we ons bezighouden met onzinnige acties die niets opleveren. We besteden onze tijd niet effectief en hebben problemen met timemanagement. Wanneer je een probleem hebt met timemanagement, stel jezelf dan de vol-gende vraag: 'Wat is het onderliggende probleem van mijn mismanagement aangaande tijd?'

In de basis komt het altijd aan op een slecht functionerende inner stance. Het komt niet zozeer door wat je doet, maar door wie je op dat moment bent. Bekijk het probleem nog eens en stel jezelf een rare vraag: 'Hoe sta ik tegenover deze situatie?'

Daarvoor moet je misschien een paar stappen teruggaan en vragen: wat is het belangrijkste doel in mijn leven? Als je dat helder hebt, dan heb je altijd helder op welke activiteiten je JA en op welke je NEE moet zeggen. Zolang je niet zeker weet waar je ja of nee op moet zeggen, lijkt timemanage-ment altijd een probleem. Als je geen commitment hebt, lijkt het of je een probleem met timemanagement hebt, maar dat is niet het geval. Eigenlijk heb je gewoon een communicatieprobleem. Je communiceert niet helder wat je prioriteiten zijn en doet van alles wat niet aansluit bij je hogere doel in je leven. Want zodra je een duidelijk doel hebt in je leven, dan is timemanage-ment nooit een probleem. Ga eens zitten en beantwoord de volgende vragen:

Wie ben ik?

Waarom ben ik hier?

Wat besluit ik te creëren?

Wat is/zijn mijn commitment(s)?

Je leven is totaal niet effectief als je je de hele dag afvraagt hoe je je ergens bij voelt. Door te kiezen om naar je gevoelens te luisteren, loopt je geluk gevaar. Als je alleen doet wat je moet doen en je gevoel negeert, ontwikkel je een kracht die je leven zal veranderen. Beantwoord de volgende vragen:

Wat ben ik écht van plan te bereiken?

Wat heb ik daarvoor nodig?

Ben ik bereid om te doen wat nodig is?

Hoe vergroot ik mijn eigen verantwoordelijkheid?

Misschien is hetgeen dat ontbreekt op je weg naar resultaat wel die ene actie die je niet bereid bent te ondernemen. Maar je kunt gewoon doen wat je ei-genlijk niet bereid bent te doen door jezelf voor de gek te houden. Doe de ac-tie gewoon. En doe het direct, nog voordat je in de gaten krijgt dat je eigen-lijk niet bereid bent om dit te doen. Ga gewoon aan de slag met de dingen die je maar blijft uitstellen. Zo ben je dat getreuzel uiteindelijk te slim af. Zoals de beroemde filosoof Emerson altijd zei: *'Kom in actie en jij hebt de macht.'* Let op de volgorde die Emerson hier gebruikt. Hij zegt niet dat we eerst de macht of de bereidheid moeten vinden om iets te doen. Hij zegt eerst te doen en daarna de macht te ervaren.

Mensen wachten op dingen waar ze helemaal niet op hoeven te wachten. Ze denken bepaalde kwaliteiten nodig te hebben die ze momenteel niet hebben. Dus blijven ze maar water naar de zee dragen door al die comfortabele, onpro-ductieve activiteiten te doen die ze al meer dan genoeg hebben gedaan. Het is niet zo dat er een stofje in je hersenen aangemaakt wordt waardoor je obsessief blijft rouwen over je huisdier dat overleden is toen je zeven was, waardoor je nu niet goed functioneert. Dat is echt niet het geval. Het is het feit dat je simpelweg niet doet wat je moet doen. Dat is alles. Het enige wat je weerhoudt van actie, is het niet ondernemen van actie.

We either make ourselves miserable or we make ourselves strong.

The amount of work is the same.

– Carlos Castaneda –

Je hoeft niet heel gedisciplineerd te zijn. Van nature gedisciplineerde mensen bestaan niet. Je kiest voor discipline of niet. Discipline is simpelweg onthouden wat je van plan bent en je niet laten afleiden. Doe je niet wat je zegt dat je wil doen? Dan doe je het niet omdat je ervoor gekozen hebt het niet te doen. Wilskracht heeft hier niets mee te maken. Je hebt geen wilskracht nodig. Alles draait om je keuze. En zo beheer je tijd, stap voor stap:

1. Formuleer een doel.

2. Het doel vertelt je wat jouw volgende benodigde stap is. Zet die volgende stap. Het komt altijd aan op het zetten van de volgende stap.

32 ZORGEN VOOR JEZELF vs. EGOÏSME

Volgens Boeddha moet je eerst voor jezelf zorgen, voordat je voor anderen kunt zorgen. Daarom moet je in een vliegtuig eerst zelf een zuurstofmasker opzetten, voordat je dat bij je kinderen doet.

Egoïsme is kleinzielig en inhalig, maar voor jezelf zorgen is wijs en komt ten goede aan iedereen om je heen. Met een commitment om voor jezelf te zorgen, ondersteun je je eigen welzijn, zodat je een grotere bijdrage aan an-deren kunt leveren. Door voor jezelf te zorgen, is jouw bijdrage aan het leven van anderen groter. Voor jezelf zorgen

en vrijgevig zijn kunnen prima naast elkaar bestaan. Voor jezelf zorgen is niet egocentrisch, simpelweg omdat het maakt dat je anderen effectiever van dienst kan zijn.

For the personality, bankruptcy
or failure may be a disaster.
For the soul, it may be grist
for its strangely joyful mill,
and a condition it has been
secretly engineering for years.

– David Whyte –

Onlangs coachte ik een vrouw die een heel goed voorbeeld vormt van hoe iedereen om je heen er baat bij heeft als jij voor jezelf zorgt. Haar naam (haar echte naam) is Rohini.

Zes jaar geleden was Rohini getrouwd met een boze, egoïstische, onvolwassen man die haar niet steunde en haar emotioneel mishandelde. Nu is ze getrouwd met de liefste, vrijgevigste, meest zorgzame, liefhebbende man ter wereld die haar overal in steunt.

Het grappige is dat het dezelfde man is.

Ze moest eerst zelf volwassen worden en de beste persoon worden die ze kon zijn om haar huwelijk te redden. Ze moest voor zichzelf zorgen. Er was een tijd dat ze dacht dat dit onmogelijk was. Ze dacht dat er maar één manier was om te voorkomen dat ze ongelukkig zou

blijven: uit haar huwelijk stappen. Gelukkig kwam ze bij zinnen en realiseerde ze zich dat het gedrag van haar man niet op zichzelf stond. Ze praatte zijn slechte gedrag niet goed, maar door eens goed naar zichzelf te kijken, realiseerde ze zich dat zij degene was die aan zichzelf voorbij was gegaan.

Ergens tijdens haar huwelijk had ze haar doelstellingen en dromen opgege-ven, omdat ze dacht dat dat voor harmonie zou zorgen. HELEMAAL FOUT! In plaats daarvan sloot ze zichzelf af van haar innerlijke wijsheid. Ze ver-richtte haar dagelijkse bezigheden op de automatische piloot, zonder zich bewust te zijn van de wrok en woede die net onder het oppervlak borrelden. Maar toen ze eenmaal terug in balans was, haar ambities nieuw leven had ingeblazen en haar dromen in projecten had omgezet, werd ze zich bewust van haar echte passie en als bij toverslag werd haar echtgenoot de man op wie ze opnieuw helemaal verliefd werd.

Nu helpt Rohini vrouwen om weer in contact te komen met hun innerlijke wijsheid, zodat ze vanuit hun eigen kracht en hun diepste wensen kunnen leven. Met heel bijzondere bijwerkingen: betere relaties, meer rijkdom, betere gezondheid, vitaliteit, en meer vreugde.

Rohini Ross is een erkend expert om vrouwen te helpen hun leven te veranderen. Ze is een empowerment coach op het gebied van relaties in Los Angeles en heeft haar MA in Counseling behaald aan de Universiteit van Santa Monica. Rohini werkt intensief een-op-een met een groepje vrouwen die zich er echt voor inzetten een positieve draai aan hun leven te geven. Ze heeft het speciale vermogen om met diep medeleven en praktische steun haar cliënten te helpen echte transformatie te bereiken. Rohini biedt groepscoaching voor vrouwen. Het heet ‘Nurturing your potential’ en is opgezet voor vrouwen die commitment hebben op hun doelen bereiken, een groots leven leiden en voor zichzelf zorgen.

Het is niet egoïstisch om eerst voor jezelf te zorgen. Opoffering is niet hetzelfde als liefde en steun. Rohini’s succesvolle leven is hét voorbeeld waaraan je kunt zien waarom je eerst je eigen zuurstofmasker op moet zetten, voordat je anderen kunt helpen.

33 BEDENKEN HOE VS. BESLUITEN OM

Bedenken hoe je iets moet gaan doen vs. Besluiten om iets te gaan doen. In al onze jaren van Straight-Line Coaching hebben we gezien dat één distinctie, één innerlijke shift dieper gaat dan alle andere.

Zodra ze deze verandering ondergaan, zodra ze de distinctie zien en echt duidelijk waarnemen, lukt het mensen hun toekomst naar een veel hoger prestatieniveau te tillen. Ze behalen hun beoogde resultaten. Het werkt altijd wanneer ze meer productiviteit en betere resultaten willen. Het kan gaan om gewichtsverlies, verkoopresultaten, inkomen, relaties, om alles wat ze willen bereiken in hun leven. En het resultaat is meetbaar. Als mensen echt een rechte lijn volgen, komen ze los uit de positie waarin ze dachten vast te zitten. Ze gaan van passief naar actief, ondernemen productieve actie en behalen de door hen gekozen resultaten. Dat gebeurt zodra ze deze distinctie begrijpen en ernaar leven: ze shiften van willen weten hoe ze iets moeten doen naar gewoon besluiten om het te doen.

Om deze distinctie goed te begrijpen, beginnen we met de situatie die mensen moeten veranderen. Waardoor zitten mensen vast? Wat weerhoudt hen ervan te bereiken wat ze willen? Wat is hun state of mind? Wat moet er vanbinnen veranderen?

Ze moeten de inner stance van ‘weten’ loslaten. Deze geeft grote problemen. Het is het idee dat ik iets moet weten, voordat ik actie kan ondernemen. En dat ziet er zo uit: ‘Ik weet niet hoe ik dit moet doen’ of ‘Ik weet niet wat ik moet doen, ik wil dit wel doen, maar ik weet niet hoe.’ En zo uit deze inner stance zich ook: ‘Ik wil met mensen in contact komen en ze over mijn dien-sten vertellen, maar ik weet niet wie ik moet bellen.’

Deze verstoorde houding kan zich dus op drie manieren uiten:

A. Ik weet niet hoe…

B. Ik weet niet wat…

C. Ik weet niet wie…

Laten we eens beginnen met ‘ik weet niet hoe’. Mensen zeggen: ‘Ik wil het wel doen, maar ik weet niet hoe. Ik wil die telefoontjes wel plegen, maar ik weet niet hoe ik op een goede manier koude acquisitie kan plegen. Ik wil wel op zoek gaan naar mensen die interesse hebben in mijn dienst, maar ik weet niet hoe ik ze moet vinden. Ik zou mijn uitvindingen wel willen patenteren, maar ik weet niet hoe. Ik weet niet hoe ik dit moet doen. Ik weet niet hoe ik dat moet doen.’

Nou, zo eenvoudig kom je er niet mee weg. Open Google en typ hoe met een aanvulling. Je krijgt dan een hele lijst met artikelen, interviews en talloze in-teressante pagina’s met advies, zodat je direct in actie kunt komen. En als er specifieke informatie is die je echt nodig hebt, besluit je gewoon hiervoor te zorgen. Met een krachtig besluit kun je een gebrek aan informatie en benodigde vaardigheden steeds weer ondervangen. Je kunt er altijd achter komen hoe je iets moet doen. Het hoe is nooit wat echt ontbreekt. Het besluit is wat er ontbreekt.

Het is onzin dat je niet weet hoe je iets moet doen en daar echt op vastloopt. Je hebt gewoon geen besluit genomen. Daar zit de noodzakelijke verandering. Je moet shiften van weten naar besluiten. Wie niet presteert, besluit niets. Onze vriend en auteur Lindsay Brady gaf eens een presentatie aan een groep knappe koppen waar wij ook bij zaten. Lindsay is een erkend hypnotherapeut en een groot filosoof die de wisselwerking tussen de hersenen en de geest beter begrijpt dan wie dan ook ter wereld.

Lindsay had net een geweldige demonstratie gegeven van hoe de geest invloed heeft op de hersenen, toen een jonge executive zijn hand opstak en zei: *‘Ik weet het allemaal niet meer. Ik weet niet wat ik met mijn toekomst wil. Ik denk dat jij me echt kunt helpen. Ik heb het gevoel dat jij weet hoe ik mijn beslissing moet nemen. Ik weet niet wat ik moet doen. Ik zie hier wel een kans en daar …*’, en hij weidde uit over de mogelijkheden die hij zag en waar hij naartoe kon en over de dingen die hij kon doen, maar hij wist niet hoe hij de juiste beslissing moest nemen en hij wist niet wat hij moest doen. Dat was in ieder geval wat hij Lindsay vertelde. Lindsay keek hem aan en zei toen drie woorden: ‘Neem een beslissing.’ Dat was raak. Iedereen viel stil en de man die

deze vragen aan Lindsay had gesteld, stond even met zijn mond vol tanden. En toen kreeg de jonge executive een grote glimlach op zijn gezicht, omdat hij het opeens zag: 'Dat is het! Dat is wat ik niet heb gedaan. Ik heb gewoon geen besluit genomen. Daarom zit ik vast.'

Beslissen geeft onmiddellijk vrijheid, omdat het je op de rechte lijn zet, de lijn waar je op een snelle manier resultaten kunt bereiken. Een beslissing nemen

zet je aan tot actie, want zelfs met de verkeerde beslissing ben je meestal beter af dan eerst.

We hebben het gevoel dat we vastzitten. We zijn bang omdat we niet weten hoe we het juiste moeten doen. Om bij Nathaniel Branden terug te komen: *'Suffering is the easiest thing human beings do.'* Lijden, de makkelijkste plek om naartoe te gaan. Ik lijd onder een gebrek aan kennis, of focus, of vaardig-heden. Oh, wat lijd ik. Ik weet echt niet wat ik moet doen. De meeste mensen laten zich tegenhouden door hun angst voor een slechte keuze of een verkeerde beslissing. Wat als ik nu een verkeerde beslissing neem? Wat als ik het niet goed doe? Wat als ik vandaag niet de juiste persoon bel? Is dit wel de juiste persoon om te bellen? Is dit wel het juiste aanbod om te doen?

Mensen blijven zo hangen in wat het juiste zou zijn en maken zichzelf wijs: Ik weet het niet. Ik weet niet wat het juiste is om te doen. Ik weet niet hoe ik een beslissing moet nemen. Ik weet niet hoe ik dat moet weten. Het is niet alleen dat ik niet weet wat ik moet doen, ik weet zelfs niet hoe ik moet weten wat ik moet doen. Dat houdt mensen tegen. Zie je dat? Zie je in hoe dit mensen tegenhoudt?

Er is een vraag die wij stellen aan cliënten om ze te bevrijden als ze vastzitten in het probleem van niet weten hoe ze een resultaat moeten behalen. Deze vraag geeft toegang tot de kracht van het besluit. Ze kunnen simpelweg beslissen te gaan handelen. Wij noemen dit de 'Million dollar-vraag'. Stel ik heb een cliënt die zegt: *'Ik wil echt die specifieke markt binnendringen, ik wil naar dat land toe, ik wil mezelf presenteren, ik wil daar naartoe reizen en met mensen spreken over wat ik te bieden heb, maar ik weet niet wie ik moet bellen.'*

Dan zeg ik tegen mijn cliënt: *'Als ik je een miljoen euro geef en deze*

kamer een uurtje verlaat om het volgende te doen; Schrijf minstens twintig namen op van mensen die je zou kunnen benaderen om je vooruit te helpen met deze nieuwe stap. Die namen kun je overal vandaan halen. Haal ze uit je computer, bel andere mensen, wat je maar wil, maar ik wil dat je met twintig echt goede mensen komt om te bellen en ik geef je een miljoen euro als je dat voor elkaar krijgt. Je hebt één uur. Lukt het je dan wel?'

Het antwoord is altijd *ja*. Het besef is er meteen: *'Ja, dan lukt het me wel om met twintig goede mensen te komen. Die miljoen dollar is van mij. Reken maar!'* En als ze eenmaal beginnen de eerste twintig mensen te bellen, wordt de lijst

vanzelf langer dankzij doorverwijzingen. Het balletje rolt en de weg naar resultaat ligt open.

We weten best hoe we resultaat moeten behalen. We kiezen er simpelweg voor het niet te doen. Mensen zitten dus niet vast in niet weten hoe. Ze zitten vast in geen beslissing nemen.

Als ik de miljoenenvraag stel, worden ze zich meer bewust. Ze komen uit die diepe cirkelvormige slaap. Als ik mensen het perspectief bied van een miljoen dollar, schrikken ze wakker en zien ze datgene waar ze zich normaal niet van bewust zijn. Voor een miljoen dollar overwinnen ze zichzelf enkel en alleen door een beslissing te nemen.

34 LIEF EN AARDIG vs. VRIENDELIJK

Het merendeel van de effectiefste mensen die ik in mijn leven heb ontmoet, was direct, hoffelijk, genereus, zorgzaam en aan de andere kant ongelooflijk eerlijk tegen zichzelf en anderen.

Ze zijn het toonbeeld van oprechtheid en vriendelijkheid. Maar heel weinig van hen zijn gewoon aardig.

Aardig zijn weerhoudt je ervan effectief te zijn. Aardig zijn is niet hetzelfde als respect tonen. Met lief en aardig zijn bescherm je je eigen gevoelens en comfort. Het is onoprecht. Aardig zijn is manipulatief en je verspilt er een hoop tijd mee. Mensen die handelen vanuit een inner stance van aardig zijn hebben moeite een standpunt in te nemen. Meestal doen ze maar wat en produceren heel weinig.

Mensen die zeggen: 'Ik deed aardig omdat ik hen niet wilde kwetsen', zeggen eigenlijk dat ze zichzelf niet rot wilden voelen over het feit dat iemand anders ze weleens niet aardig zou kunnen vinden. Newsflash: je hebt helemaal niet de macht om iemand te kwetsen, wat je ook zegt. Diegene kan zichzelf van alles wijsmaken over wat je hebt gezegd en zichzelf daardoor kwetsen, maar dat is iets heel anders. Dit klinkt misschien een beetje vreemd, maar het is wel heel Straight-Line. Als je vanuit een inner stance komt waarin anderen de macht hebben om jou te kwetsen, moet je je inner stance voor eens en voor altijd shiften (omdat anderen jou simpelweg niet kunnen kwetsen). Dit boek gaat hier niet verder op in, maar het boek *Vier vragen die je leven veranderen* van Byron Katie doet dat wel. Als je hier meer over wil weten, is dat het boek dat je zou moeten lezen.

The measure of a person's results in life can usually be reduced to the number of uncomfortable conversations he or she is willing to have.

– Tom McGovern –

En wat is dan vriendelijk zijn?

Vriendelijk zijn is eerlijk zijn tegen anderen. Niet tegen anderen zeggen wat je denkt dat ze willen horen, zodat je jezelf beter voelt.

Als een van jouw medewerkers vraagt wat je van zijn nieuwe pak vindt en jij vindt dat het lijkt op iets waar hij de afgelopen drie weken in heeft geslapen, wees dan zo vriendelijk en zeg het hem. Als iedereen altijd lief en aardig voor hem is geweest, is hij misschien in eerste instantie enigszins geshockeerd, maar je helpt hem iets te zien dat het verschil kan maken in de rest van zijn carrière.

35 POSITIEVE NEE VS. AFWIJZING

Zonder doel kom je gemakkelijk in een vicieuze cirkel terecht. Mensen zonder doel hebben voortdurend last van anderen die hen vragen iets te doen dat niets met hun beoogde resultaat te maken heeft. Hierdoor ontstaat de illusie dat ze niet genoeg tijd hebben.

Timemanagement is hier niet het probleem. Het ontbreken van een doel is het probleem. Dit noemen we ook wel een *intention deficit disorder*. Je hebt geen plan; je bent alleen maar bezig met de meningen van anderen. Als je 's morgens opstaat zonder doel, heb je de hele dag het gevoel dat je te weinig tijd hebt voor wat echt belangrijk is. Waar kies je dan voor? Eigenlijk kies je niet actief. Die passiviteit vertaalt zich in zorgen en aannames. Je doet aannames over waar anderen je voor zullen accepteren of juist afwijzen. Ergens klopt het wel dat je geen tijd hebt, maar dat komt omdat je de hele tijd bezig bent met anderen een plezier te doen. Je werkt niet aan je eigen doelen. Mensen vragen je van alles te doen en jij reageert snel op al hun sms'jes en e-mails, beantwoordt hun telefoontjes en doet er alles aan om ze een plezier te doen. Je zegt geen nee. Waarom doe je

dat niet?

Omdat je nog geen krachtig JA hebt geformuleerd voor wat je met je kostbare tijd wil doen. Zodra je aan het begin van je dag je doel bepaalt, ontstaat er een rechte lijn. Iedereen die je van die lijn af probeert te houden, krijgt een beleefde en positieve NEE.

Met een heldere missie en commitment merk je dat het heel eenvoudig is om positief nee te zeggen. Als je onderweg bent naar het vliegveld en je beste cliënt vraagt of je een kop koffie komt drinken, zeg je eenvoudigweg: 'Nee dank je, ik moet mijn vliegtuig halen.' Dat is hoe een doel voor je werkt. Je inner stance bepaalt jouw commitment om vandaag je doelen te bereiken. Je weet waar je staat en je weet precies waarop je ja of nee kunt en moet zeggen. Je weet wat jou op de rechte lijn houdt. Je bent niet langer bang om nee te zeggen. Je leert zelfs een gevreesde nee uit te spreken als een positieve nee.

Met een positieve nee creëer je tijd. Je doel maakt duidelijk waar je nee op moet zeggen. Dus als iemand je vraagt iets te doen wat niet bijdraagt aan je doel, kun je daar heel eenvoudig nee op antwoorden. Dat doe je op een sterke, beleefde, vriendelijke en positieve manier. Zonder verontschuldiging. Het toepassen van een positieve nee is essentieel voor een succesvol leven. Het kunnen accepteren van een nee net zo goed. Als je zelf diensten of producten verkoopt of ergens verzoeken voor moet doen, dan krijg je vanzelf waardering voor de positieve nee. Je hoort liever een eerlijke nee dan dat iemand om de hete brij heen draait. Een eerlijke nee is ook goed voor je productiviteit. Luisteren naar mensen die doen alsof ze geïnteresseerd zijn in iets wat ze toch nooit gaan doen, is zinloos.

Beschouw een nee dus niet als een persoonlijke afwijzing, maar gebruik deze als positieve informatie. Eerlijkheid bespaart je veel tijd. Met een positieve nee ontstaat er automatisch tijd voor jezelf. Je kunt nee leren zeggen tegen alles waarmee je tijd verspilt. Door alleen maar ja te zeggen en iedereen onnodig te plezieren, kom je niet tot de benodigde acties om je doelen te bereiken.

Zodra je goed bent geworden in nee zeggen op een positieve manier, blijf je dichter bij jezelf en jouw commitment.

Er zijn twee soorten pijn:

De pijn van discipline en de pijn van spijt.

Op de lange termijn is de pijn van discipline maar heel licht voelbaar en

is de pijn van spijt ongelooflijk zwaar. De pijn van discipline is zo ver-

dwenen, terwijl de pijn van spijt voor altijd blijft.

De eerste positieve nee's doen misschien een beetje pijn. Maar op de lange

termijn besparen ze je tijd en spijt.

36 TOLERANTIE VS. CONFRONTATIE

Een Straight-Line Leider stelt heldere vragen en doet duidelijke voorstellen. Hij heeft respect voor mensen en situaties. Hij is op zoek naar de waarheid en daagt zichzelf en anderen uit om dingen tot op de bodem uit te zoeken. Wil jij meten of je een Straight-Line Leider bent? Stop dan minimaal één keer per week met alles waar je mee bezig bent. Observeer bij welke acti-viteiten je betrokken bent en daag jezelf uit met de brutaal eerlijke vraag: brengen deze activiteiten me naar mijn doel of maken ze mijn leven alleen maar ingewikkelder?

De meeste mensen mijden iedere vorm van confrontatie. Daarmee wordt het steeds lastiger om het probleem, de persoon of de situatie aan te pakken. Ze trekken erop uit om een grote deal te sluiten, maar gaan daarbij de confrontatie uit de weg.

Ze denken dat ze vierendertig verkoophandboeken moeten lezen, voordat ze een paar potentiële klanten kunnen bellen. Of ze gaan de confrontatie met hun angst om in het openbaar te spreken uit de weg.

Ze denken dat ze zes keer naar trainingen van een bekende spreker moeten, voordat ze zichzelf kunnen presenteren. Daarna denken ze dat ze extra lessen moeten volgen om te kunnen spreken in het openbaar. En wat ze proberen te vermijden, wordt intussen alleen maar groter.

Door de confrontatie uit de weg te gaan, wordt het leven juist ingewikkelder. Onvoltooid werk hoopt zich op. Beloftes worden niet nagekomen. Ze hadden gewoon kunnen doen wat nodig was, maar hebben dat niet gedaan.

You have to take risks. We will only understand the miracle of life fully when we allow the unexpected to happen.

– Paulo Coelho –

Om de distinctie in dit hoofdstuk toe te passen, moet je eerst je zogenaamde toleranties op een rijtje zetten. Wat duld je allemaal in je leven? Welke situaties leveren je niets op, maar tolereer je wel?

Je secretaresse is deze maand bijvoorbeeld al drie keer te laat op haar werk gekomen. Heb je dat gewoon getolereerd? Kijk eens wat die tolerantie voor jou en je relatie met haar heeft gedaan. En voor de effectiviteit van je onderneming? Toleranties zijn zaken die je duldt, die je eigenlijk best kunt oplossen, maar die je liever nog even wil negeren. Toleranties slokken je aandacht en energie op en putten je uit. Ze zitten de hele dag in je hoofd. Soms duiken ze zelfs op in je nachtmerries. Alsof het kleine parasieten zijn die een deel van je geest

in beslag nemen.

Dit is het moment om de confrontatie aan te gaan. Ben je bereid een risico te nemen?

Je Straight-Line confrontaties kunnen over van alles gaan: van een gesprek met een vriend die je lastigvalt dat je je bureau op moet ruimen, of je auto moet wassen, tot het sturen van een belangrijke offerte naar iemand met wie je zaken wil doen. Als je niet bereid bent de confrontatie aan te gaan met jouw toleranties, slokken ze telkens al je energie op wanneer je eraan denkt. Let op: er is een verschil tussen iets tolereren en iets doorstaan. Mensen die iets doorstaan, denken dat ze niets aan de situatie kunnen veranderen. Dus doorstaan ze deze. Ze leggen zich erbij neer en doen hun best ermee te dealen.

Als je iets tolereert, weet je dat je er wel iets aan kunt veranderen, maar je doet het niet. Daarom vreten toleranties zoveel energie. Maak nu eens een lijst van alles dat je tolereert, zowel in je persoonlijke als in je zakelijke leven. Zet ze op twee verschillende lijstjes. Staan ze op papier? Goed.

Beschrijf dan nu wat er gebeurt als je deze toleranties in je leven blijft vast-houden. Wat is het negatieve effect ervan? Wat doet het met je relaties? Wat is het effect ervan op je bankrekening?

Heb je dat allemaal genoteerd? Goed, dan komt nu het leuke gedeelte. Schrijf nu op wat de voordelen zijn als je deze toleranties uit je leven bant. Wat is het voordeel voor je gemoedsrust? Voor je relaties? Voor je portemonnee? Tot slot maak je een lijst van benodigde acties om al die toleranties uit te bannen. Benoem minimaal één actie per tolerantie. Dit zou zomaar een flinke to-do list op kunnen leveren. Hoe ik dat dan vervolgens aanpak is als volgt: Je hebt 3 opties:

1. Do
2. Drop
3. Delegate

Als ik door het raam van mijn werkkamer naar buiten kijk en zie dat mijn zwembad aan onderhoud toe is en een afschrikwekkende groene

kleur krijgt, heb ik drie keuzes:

Ik kan nu iets DOEN. Ik kan bijvoorbeeld een paar uur gaan schoonmaken, naar de winkel gaan, schoonmaakmiddelen halen en chloor toevoegen aan het water. Dat is een optie.

Ik kan NIETS DOEN. Ik kies voor tolerantie en daarmee kies ik ervoor dit probleem te laten voor wat het is en de consequenties ervan te accepteren (stank, ongedierte, gezondheidsinspecteurs, enz.).

Ik kan het LATEN DOEN. Ik kan het werk aan een lokale ondernemer uitbesteden en er vanaf zijn.

Ik vind het heel verfrissend om mezelf af te vragen: wat tolereer ik allemaal? En dan alle toleranties op te noemen. Ben ik klaar om de confrontatie aan te gaan met wat er op mijn lijst staat? Zo ja, dan bekijk ik bij ieder punt of ik het zelf ga doen, of ik er niets aan ga doen of dat ik het laat doen door iemand anders.

Het is altijd een actie die je niet bereid bent te ondernemen, die je van succes afhoudt.

37 BESCHRIJVENDE TAAL VS. VERKLARENDE TAAL

Je kunt taal gebruiken om je leven te beschrijven of om je leven te creëren. Als je zegt: 'Wat een mooie dag', doet dat natuurlijk verder niets met die dag. Dat is beschrijvende taal.

Maar als je tegen iemand zegt: 'Ik beloof dat ik je bestelling voor vijf uur vanmiddag aflever' en dat oprecht meent, heb je iets veranderd aan de dag van die ander. Je hebt iemands leven beïnvloed met wat jij hebt gezegd. Een belofte is een verklarende uitspraak die leidt tot echte actie en resultaten. In het boek *The Last Word on Power* van Tracy Goss wordt dit goed uitgelegd. De belangrijkste onderdelen van verklarende taal zijn allereerst uiteraard verklaringen, en beloftes en verzoeken.

Wanneer je onophoudelijk eerlijke vragen stelt en beloftes doet, krijg je bijna alles voor elkaar. We kunnen in het leven creëren en we kunnen reageren. Bij het creëren gebruiken we onze twee hogere hersenhelften in plaats van ons zuiver reactieve reptielenbrein.

Een hond gaat in zijn omgeving op zoek naar nieuwe prikkels en reageert daarop. Dat is alles wat een hondenbrein kan. Het kan geen realiteit creëren, zoals dat van ons, omdat het niet over taal beschikt. Waarom gedragen wij ons dan toch steeds als honden? Waarom beperken we ons tot reageren? Waarom gebruiken we taal alleen maar om die reacties te beschrijven? Waarom leven we reactief in plaats van te kiezen voor een leven dat we zelf creëren? HET ANTWOORD: uit gewoonte.

Als je iets maar lang genoeg doet, gaat het vanzelf natuurlijk en normaal aanvoelen. Ineffectief gedrag wordt de norm.

Je kunt alleen naar een hogere, effectievere versnelling schakelen als je je bewust bent van de versnelling van waaruit je nu handelt. Pas dan kun je bewust kiezen voor een hogere versnelling. Een hond kan dat niet, omdat hij geen taalvermogen heeft.

Met behulp van de *Wet van Creatie* kun je shiften van reageren naar creëren. De wet van creatie gaat velen malen verder dan de wet van aantrekking. Zodra je een duidelijk beeld hebt van wat je wilt en hoe

het voelt om dat te hebben, kom je in actie en word je proactief. Je creëert je eigen leven door de belofte en het commitment om de benodigde acties daarvoor te ondernemen. Door middel van de wet van creatie neem je het heft in eigen hand en neem je 100% verantwoordelijkheid voor de toekomst.

The future enters into us, in order to transform itself in us, long before it happens.

– Rainer Maria Rilke –

Steve Zaffron en Dave Logan schrijven in hun boek *De drie wetten van Pres-tatie* dat op toekomst gebaseerde taal, ook wel verklarende taal genoemd, nieuwe toekomsten kan creëren, visies kan scheppen en oogkleppen kan verwijderen die mensen ervan weerhouden mogelijkheden te zien. Geen be-schrijving van de situatie, maar een transformatie van de situatie. Je hoeft enkel je toekomst te herschrijven en er vervolgens naar te leven. Je kunt de wet van creatie inzetten in je eigen leven door zelf actief te gaan creëren. Dus op basis van waar je momenteel naartoe aan het werken bent, stel je jezelf de vraag: wat wil ik creëren?

Let goed op! Angst is een reactie, niets meer dan dat. Laat je de angst niet toe, dan ontstaat er ruimte voor creatie. Angstige ondernemers zitten vast in hun gewoonte om op alles te reageren. Succesvolle ondernemers weten dat alles wat op hun pad komt neutraal is en dus een kans is om te creëren. Als het om creëren gaat, is neutraal zijn veel werkbaarder dan een situatie

bestempelen als goed of slecht. Neutraal is niet passief. Neutraal is het blanco canvas waar creatie begint. De droom van iedere kunstenaar!

Kijk bijvoorbeeld eens naar hoe we met klachten omgaan. Behandel je klachten met respect, openheid en aandachtig luisteren? Dan is een klacht neutrale informatie waar we iets mee kunnen.

Reageer je op een klacht (aanvallend of afwachtend) vanuit oordeel in plaats van neutraliteit? Dan kun je niets met de informatie. Zoiets als slecht nieuws bestaat niet. Er is enkel zoiets als informatie waarmee je besluit te werken of niet. We hebben het over bewust transformeren, het bewust transformeren van onze realiteit.

Hoe transformeren we? Dat doen we door te beseffen vanuit welke inner stance we handelen en door te kiezen voor een effectievere houding.

38 COMMITMENT VS. BETROKKENHEID

Mensen denken dat het voldoende is om zich ergens bij betrokken te voelen. Ze voelen zich betrokken bij hun werk. Maar dat betekent voor hen misschien dat ze net genoeg doen om niet ontslagen te worden.

Ze voelen zich betrokken bij de activiteiten van hun kinderen. Maar misschien betekent dat wel dat ze naar de wedstrijden van hun kinderen gaan en daar de helft van de tijd op hun mobieltje met collega's zitten te bellen. Commitment is iets anders.

Als het gaat om commitment zou je moeten luisteren naar mijn vriend Bijan, een van 's werelds beroemdste ontwerpers van herenkleding: *'De wereld zei dat ik me moest aanpassen. De wereld zei me genoegen te nemen met minder. De wereld zei dat ik compromissen moest sluiten, dus heb ik mijn eigen wereld gecreëerd.'*

De volgende observatie is een veelgebruikte manier om commitment van betrokkenheid te onderscheiden. Eet je eieren met spek, dan heeft het varken een commitment gegeven en is de kip alleen maar betrokken. Als je mensen betrekt bij een project, of ze iets verkoopt, is jouw commitment om ze echt van dienst te zijn de beslissende factor voor je succes. Je hoeft geen glad ver-kooppraatje te hebben. Je hoeft geen gelikte techniek of draaiboek te hebben. Vertrouw gewoon op de fundamentele oprechtheid van een echt commitment om van dienst te zijn. Onthoud dat een oprechte intentie om iemand van dienst te zijn altijd verbindt, ongeacht wat je zegt.

It was character that got us out of bed, commitment that moved us into action, and discipline that enabled us to

follow through.

– Zig Ziglar –

Commitment begint vaak met een verzoek om hulp. Iemand die om hulp vraagt, laat zien dat hij meer commitment heeft voor het resultaat dan dat hij zich zorgen maakt over welke indruk hij maakt met zijn vraag. Alles begint bij jouw commitment om resultaten te behalen. Iemand met een echt commitment vraagt om hulp.

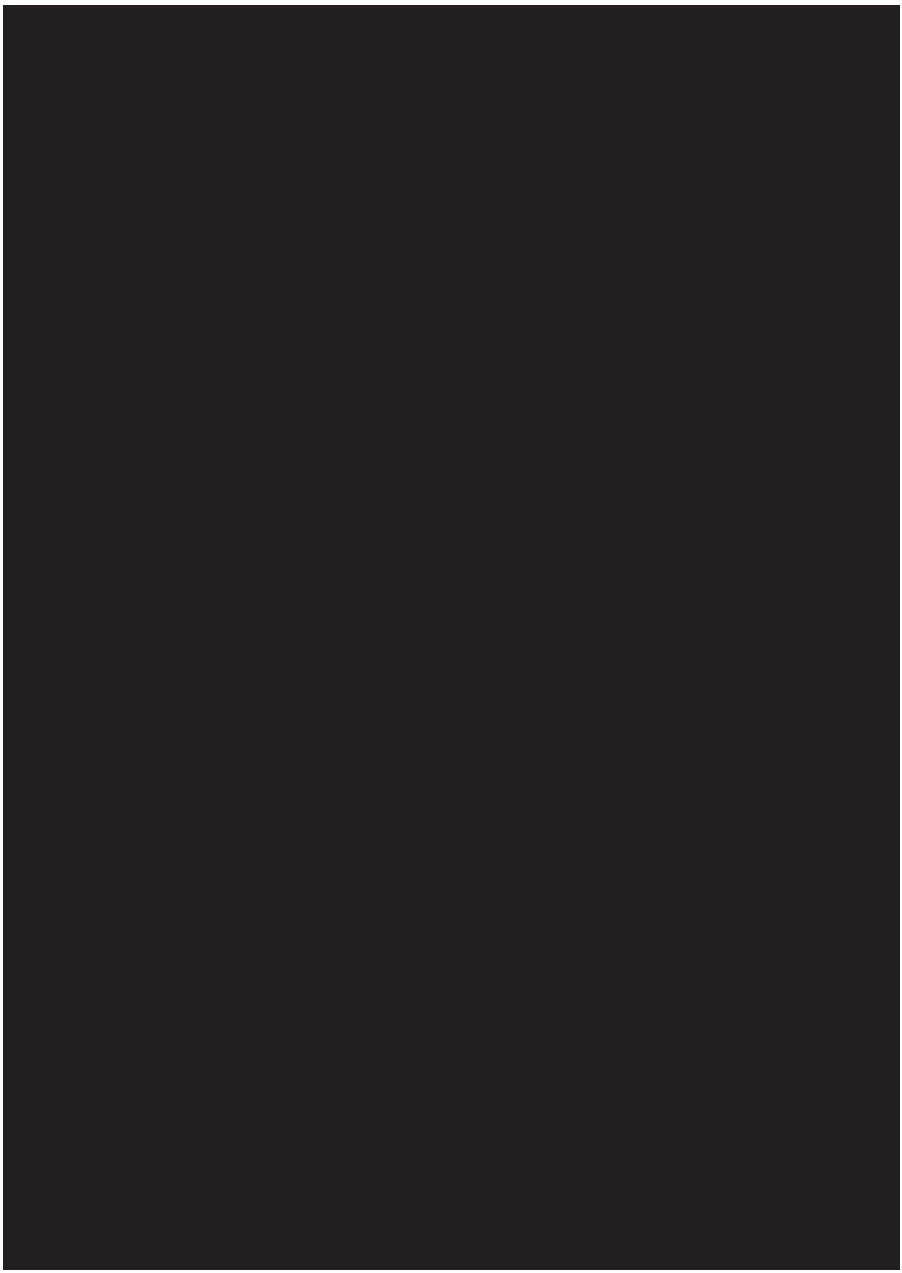
Mensen denken weleens dat ergens om vragen gelijk staat aan bedelen. Dat is niet correct. Iets vragen in het kader van jouw commitment, geeft de ander de kans om een bijdrage te leveren en zelf ook te groeien. Zonder commitment maak je je druk om andermans mening en om gezichtsverlies als je om hulp vraagt. Als je commitment hebt, maakt het niets uit wat anderen denken. Het doel is hulp krijgen om je resultaten te behalen.

Doe jij wat nodig is om de resultaten te behalen die je wil? Focus houden en afmaken waar je aan bent begonnen, dat is wat een echt com-mitment inhoudt. Commitment verzwakt niet. Commitment is altijd krachtig. Mensen zonder succes beslissen of ze zin hebben om te doen wat ze moeten doen om een taak te volbrengen. Hoe betrokken willen ze zich voelen? Dat is geen commitment.

Er zijn mensen die een hekel hebben aan de manier waarop ze leven, maar niet genoeg om er iets aan te doen. Dus blijven ze hun leven zo leiden en vaak klagen ze voortdurend. Dit noemen we ook wel in niemandsland leven. Je bent niet gelukkig, maar je bent niet ongelukkig genoeg om er iets aan te doen. Dat is precies het tegenovergestelde van commitment. Commitment is meedogenloos. Een professional stopt niet voordat hij klaar is. Een echt commitment verandert gedrag en acties. Wanneer iemand zegt dat hij commitment heeft, maar zijn gedrag en acties veranderen niet, dan heeft hij geen commitment.

Iemand die vanuit een meedogenloze, directe, dynamische inner

stance handelt, wint altijd van iemand die vanuit een aarzelende, overanalyserende inner stance handelt.



39 WAT IK BIJDRAAG vs. WAT IK VERDIEN

Je kunt onmogelijk een creatieve, bloeiende Straight-Line Leider zijn als je je alleen focust op wat je volgens jou verdient. Jezelf laten meeslepen door gedachten als rechtvaardigheid en wat anderen je schuldig zijn, plaatst je in de slachtofferrol; de zwakste inner stance die je kunt aannemen. Een Straight-Line Leider levert een bijdrage. Bij iedere ontmoeting en bij ieder gesprek moet je jezelf afvragen: hoe kan ik deze persoon van dienst zijn? Wat kan ik bijdragen?

Veel managers voelen zich bedreigd door de sterspelers in hun team, dus houden ze afstand en geven ze hun beste mensen weinig aandacht of waarde-ring. Dat zijn dezelfde managers die teleurgesteld zijn over de omzet en het gebrek aan loyaliteit onder hun medewerkers.

Een Straight-Line Leider moedigt anderen aan en geeft kracht, en laat de ander daar zelf de eer voor opstrijken. Straight-Line Leiders vestigen de aan-dacht niet op zichzelf. Ze laten overal om hen heen leiders groeien. Echte kracht zit in de wil en de bereidheid om anderen te helpen krachtiger te worden. De meest effectieve coaches in de zakenwereld zijn coaches die de innerlijke kracht in hun cliënten naar boven halen. De beste leiders doen hetzelfde.

De slechtste, minst effectieve coaches en leiders geven slechts advies voor de korte termijn en denken in snelle oplossingen. Mensen om hen heen groeien niet. Ze worden alleen maar nog afhankelijker van externe factoren, in plaats van dat ze krachtige inner stances creëren die de bron zijn van blijvende verandering.

Jeanette belde ons omdat ze in haar beoordelingen niet zo goed scoorde op leiderschap. Er werd haar verteld dat ze niet goed kon luisteren en dat ze haar mensen niet goed begreep. Ze deelde haar beoordelingen met ons, waarin haar collega's haar bazig noemden. Ook al zag ze dat de beoordelingen

een kern van waarheid bevatten, was ze toch beledigd. ' *Ik verdien beter*', vond ze.

We vroegen of ze bereid was haar inner stance te shiften van wat zij vindt dat ze verdient naar wat zij kan bijdragen aan het succes van

haar collega's. We wezen haar er ook op dat deze beoordelingen een waardevolle vorm van feedback waren, en dat groei alleen mogelijk is met behulp van feedback. *'Zo ben ik gewoon'*, zei ze. '*Ik probeer altijd hun problemen voor ze op te los-sen. Maar ik zie nu dat mijn aanpak alleen maar meer problemen met zich meebrengt. Ik ben ongeduldig. Soms laat ik ze niet eens uitpraten als ze naar me toe komen.'*

We lieten Jeanette weten dat zoiets als 'zo ben ik gewoon' niet bestaat. Wat wel bestaat is een inner stance, en de door haar gekozen houding creëert dat ze handelt zoals ze nu doet. Pas als ze bereid is die te veranderen, zou ze haar probleem kunnen oplossen.

'Ik vind het gebruik van het woord "stance"'heel treffend', zei ze. *'Op de univer-siteit speelde ik softbal en wanneer het me niet meer lukte om de bal te raken, nam ik een andere houding aan op de plaat en dan lukte het me wel.'* Dat is precies hetzelfde, vertelden we haar. De houding die jij aanneemt om vanuit te handelen, bepaalt wie je bent. Wie je bent, bepaalt hoe je functioneert (welke acties je onderneemt). Hoe je functioneert, bepaalt welke resultaten je behaalt.

In het begin voelde ze zich ongemakkelijk door alleen maar te luisteren en vragen te stellen zonder advies te geven. We zeiden haar dat ze door moest zetten, omdat ze vanzelf met haar ongemak zou leren omgaan. De bereidheid om ongemak te accepteren is een belangrijke vaardigheid die een Straight-Line Leider moet hebben, want alle groei gaat gepaard met ongemak. Een ware leider voelt zich op zijn gemak mét een ongemakkelijk gevoel. Jeanette zag dat ze met vluchtige adviezen en controle van de gesprekken geen bijdrage leverde. Alleen een echte bijdrage kon haar gesprekspartners laten groeien. Haar ware kracht als leider zat in haar vermogen om het beste in anderen naar boven te halen, in plaats van ze te corrigeren en te controleren. Ze maakte zich zorgen of ze in staat zou zijn te stoppen met die controle. We wezen haar erop dat je altijd kunt stoppen met iets waar je niets aan hebt. Altijd. Jeanette kreeg plezier in haar nieuwe rol als leider waarin ze een bijdrage kon leveren. Ze sprak niet meer over wat ze al dan niet verdiende. Het hele concept van verdienen had voor haar geen waarde meer. Ze handelt nu van-uit een bijdrage leveren. Haar houding is compleet getransformeerd en zo ook haar resultaten.

40 BIJSTUREN VS. VERDEDIGEN

Zodra iets moeilijk wordt, hebben mensen de neiging de realiteit te gaan negeren. Ze realiseren zich niet dat de realiteit altijd aan hun kant staat. Ze proberen hun problemen te verklaren en verdoezelen zo de rol die ze hier zelf in spelen.

In zijn baanbrekende boek *Actualizations* maakt Stewart Emery een zeer belangrijk onderscheid tussen bijsturen en verdedigen. Een boot of vliegtuig wordt continu bijgestuurd. Het grootste deel van de reis zit het vlak naast de route, totdat het aankomt op de vooraf bepaalde bestemming. De correcties zorgen ervoor dat het gewenste resultaat wordt bereikt. Als wij in ons leven diezelfde route zouden volgen, komen we met net zoveel precisie op onze bestemming aan: de door ons gewenste resultaten. Maar we raken van slag zodra we uit koers raken. Het voelt alsof we hebben gefaald of een fout maken en dat we onszelf moeten beschermen tegen kritiek van buitenaf en een slecht zelfbeeld. Dus willen we uitleggen waarom we uit koers zijn geraakt. Het was niet onze fout. Het lag aan iemand anders! En zo dwalen we steeds verder af van onze bestemming. De drang om onze gevoelens, ons zelfbeeld en ons imago te beschermen, weerhoudt ons ervan bij te sturen.

Dit gedrag komt heel vaak voor vlak voordat een deal wordt gesloten. De koper werpt een bezwaar op en de verkoper begint zich te verdedigen. Hij komt met argumenten en excuses en verzet zich tegen het bezwaar. Zou de verkoper de echte waarde van een bezwaar inzien, dan zou hij er altijd blij mee zijn, omdat je hiermee de richting van het gesprek kunt bijsturen. Als je goed luistert en bereid bent bij te sturen, vertelt de koper je waar het misging in de communicatie. Dit geldt ook voor werknemers die niet goed presteren in de ogen van hun manager omdat ze bijvoorbeeld ruzie met haar hebben. Bijsturing ligt voor het oprapen, maar de manager is zo druk bezig zichzelf te beschermen en te verdedigen dat ze niet ziet dat er bijgestuurd kan worden en ze zo weer terug op koers zit.

‘Op de een of andere manier denken mensen dat ze zoveel succes kunnen be-halen dat ze nooit meer zullen falen’ , zegt Emery. *‘Maar die optie bestaat gewoon niet. Je kunt ook niet in één keer genoeg eten voor de rest van je leven.’* Een goede, eerlijke coach geeft je de mogelijkheid nieuwsgierig en enthousiast naar je mislukkingen te kijken, omdat hij je laat inzien dat dit juist kansen zijn om bij te sturen.

Mensen hebben van nature de neiging om zichzelf tegen mislukking te be-schermen, defensief te worden en uit eigen belang te handelen. En ondertussen raakt het vliegtuig steeds verder uit koers.

41 NU VS. LATER

Het enige moment waarop je iets kunt veranderen is nu. Het probleem van mensen die middelmatigheid in hun leven tolereren, is dat ze goede ideeën voor het ondernemen van actie nooit direct uitvoeren. Het blijft bij een idee voor de verre toekomst. Deze mensen hebben geweldige ideeën die ze ooit eens gaan uitvoeren.

Eigenlijk weet iedereen diep vanbinnen wat er nodig is om een gewenst resultaat te bereiken. Veel mensen kiezen ervoor het niet nu te doen. Om de hete brij heen draaien is geen leiderschap.

Je actieplan leg je nooit en te nimmer in de toekomst neer, want de toekomst bestaat niet. Echt niet.

Iemand die slecht presteert, volgt een bepaald patroon: volgende week, volgende maand, zodra ik genoeg gespaard heb, nadat ik… En zodra ik… Maar elk ander moment dan het nu brengt je niet de resultaten die je wil. Een Straight-Line Coach gaat eerst op zoek naar de mogelijkheid voor massie-ve actie. Wat kan mijn cliënt nu doen? Het ondernemen van actie maakt al het verschil. Massieve actie creëert doorbraken. Massieve actie bestaat al-leen in het nu: het enige moment waar je iets aan hebt.

De enige echte vraag die je jezelf moet stellen om je doelen in dit

leven te behalen is: doe ik het nu of later? En besef vooral dat van uitstel afstel komt en dat later hetzelfde is als nooit. We gebruiken uitstelgedrag om te verhullen hoe passief we eigenlijk zijn. Terwijl we ons in deze passiviteit wentelen, start de mind met focussen op de dingen die we zouden willen. Maar zolang we bezig zijn met willen, creëren we niets. En zo wordt iets willen een belemmering om datgene daadwerkelijk te creëren.

Stop hier even en vraag jezelf: wat is de meest krachtige actie die ik nu kan ondernemen om door mijn grootste uitdaging heen te breken? Doe dit een aantal keer per dag en je zult zien hoe je uit de vicieuze cirkel komt en in een rechte lijn op resultaten afgaat. Het gaat om snelheid en kracht. Kijk eens naar iedereen om je heen die ergens mee is gestopt: je vrienden, fa-milie, je collega's. Kijk eens goed naar ze. Ze hadden grote plannen! Ze had-den zelfs een roeping! Wat hield hen tegen? Mensen bezoeken een therapeut om uit te zoeken waarom ze met iets stoppen. Ze gaan op zoek naar patro-nen uit het verleden, naar oude wonden. Ze bouwen een imago op met een waterdicht, uiterst geloofwaardig verhaal. Ze buigen voor hun eigen identiteit, in de waan dat ze worden tegengehouden door neigingen en karaktereigen-schappen. Ze onderzoeken hun verleden. Ze proberen dit van zich af te spoelen. Maar ze stoppen nog steeds. Ze begrijpen nog steeds niet wat hen tegenhoudt.

Laten we brutaal en eerlijk onthullen wat hen tegenhoudt, zodat daar nooit meer onduidelijkheid over kan bestaan.

Je was niet bereid te doen wat nodig was om het beoogde resultaat te behalen en tot nu toe ben je dat nog steeds niet. That's it, meer dan dat is er niet aan de hand.

Dus laat je niet meer tegenhouden door wat je niet weet of voelt, of juist door wat je wel weet of voelt. Nooit meer. Want deze belemmeringen bestaan helemaal niet. Ze zijn niet echt, enkel in je hoofd.

Je wordt tegengehouden, omdat jij niet bereid bent een bepaalde actie te onder-nemen. En als je in staat bent om echt eerlijk te kijken, dan moet je toegeven dat dit de waarheid is.

En let op: dit is goed nieuws! Het is in feite zelfs fantastisch nieuws, want dit maakt het leven zoveel eenvoudiger en legt de kracht terug bij jou, hier in dit moment. Dus hier is punt A en daar is punt B, we trekken een rechte lijn tussen deze twee punten en nu is het jouw beurt!

In Physics, the law of entropy says that all systems, left unattended, will run down. Unless new energy is pumped in, the organism will disintegrate.

– Alan Loy McGinnis –

Tijdens coachingsessies zeiden cliënten tegen me:

'Ik wilde het wel doen, maar er kwam van alles tussen. Mijn dochter werd ziek. Mijn auto moest worden gerepareerd. Mijn raad van bestuur is er niet van overtuigd dat ons businessplan goed genoeg is. Ik moest onze salesmanager vervangen. Onze beste cliënt had een vreselijk probleem. Ik moest naar Dubai om tijdens onderhandelingen het handje van mijn cliënt vast te houden. Ons zwembad is door de bliksem getroffen. Mijn cosmetische chirurgie is mislukt en ik kon een week of twee de straat niet op. Mijn computer deed het niet meer. Ik ben mijn back-up kwijtgeraakt. Ik wilde het wel doen, maar er kwam van alles tussen.'

Dus is het aan mij om ze weer terug op de rechte lijn te zetten. We zouden ons werk eigenlijk 'zet-ze-weer-op-een-rechte-lijn-coaching' moeten noemen. Dit is waar het allemaal om draait:

Niet de nodige acties ondernemen is hetgeen dat altijd in de weg zit. Simpel-weg niet doen wat nodig is. Dat is alles.

Lijst dat maar in en hang het aan je muur.

42 KINDERLIJK VS. KINDERACHTIG

De beroemde filosoof Immanuel Kant zei dat iemand verlicht raakt *'zodra hij uit zijn zelfopgelegde onvolwassenheid groeit'*.

Onverlichte en onvolwassen mensen noemen we kinderachtig. Meestal zijn ze strikt en inflexibel en benaderen ze het leven op een onvolwassen en koppige manier.

Kinderlijke mensen staan daarentegen veel flexibeler in het leven en hebben meer succes dan kinderachtige mensen.

Het is prima als je volgens bepaalde normen wil leven en daar niet van wil afwijken als ze voor jou goed werken. Maar niemand heeft er wat aan als je te strikt en onbuigzaam bent, enkel en alleen omwille van koppigheid. Kinderachtige mensen zitten meestal vast in overlevingsstrategieën uit hun kindertijd, die misschien vroeger wel werkten, maar nu niet meer. Kinderlijke mensen noemen we volwassen volwassenen. Kinderachtige mensen noemen we volwassen kinderen.

Het gaat hier gewoon om verschillende gekozen inner stances. Dit heeft niets met leeftijd te maken. Je houding bepaalt alles. Je houding is de basis. Volwas-sen volwassenen kunnen vijfentwintig jaar oud zijn en volwassen kinderen kunnen zestig zijn.

De oorsprong van kinderachtig gedrag bij volwassenen kun je vaak

met behulp van de volgende vragen uit Straight-Line Coaching achterhalen: Welke strategie gebruikte je als kind het liefst om:

1. uit de problemen te komen?
2. te krijgen wat je wilde?
3. je zin te krijgen?

43 SPELEN OM TE WINNEN VS. SPELEN OM NIET TE VERLIEZEN

Kansas City was in de jaren zeventig een ruige plek om op te groeien. Toen ik twaalf was, had ik er genoeg van om in elkaar geslagen te worden, dus meldden mijn ouders me aan bij een karateschool. Ik werd steeds beter. Op een dag kwam er zelfs een tv-zender om me te filmen. Ze zonden het uit. Ik zag er goed uit met mijn martial arts moves. Maar ik werd nog steeds in elkaar geslagen. Ik zag een paar medecursisten op mijn martial arts school ook regelmatig met blauwe plekken en soms met een blauw oog binnenkomen. Ze hadden allerlei smoesjes. Ik was twaalf. Ik geloofde hun smoesjes. Toen ging ik naar een karatetoernooi. Mijn leraren met hun zwarte band en die ik zo op een voetstuk had staan, werden in de pan gehakt. Zo kwam ik erachter dat ik niet op mijn plek zat.

Later las ik een interview met Bruce Lee. Hij zei dat hij voor niemand bang was, maar dat Jim Harrison de laatste persoon was die hij in een straatgevecht tegen zou willen komen. De school van Harisson was dertig minuten bij mijn huis vandaan, dus nam ik contact met hem op. Hij zei: *'Kom maar terug als je zestien bent.'*

Op mijn zestiende verjaardag ging ik terug. Ik zag een vreemde roestkleurige vlek op zijn karatemat. Ik besefte toen nog niet dat dat opgedroogd bloed was. Harrison was de meest gedisciplineerde en precieze man die ik ooit heb ontmoet. De distinctie 'Trainen voor meesterschap vs. Door de bewegingen heen gaan', heb ik van hem. Hij veranderde mijn leven voorgoed. En ik werd nooit meer in elkaar geslagen.

Wat ik van Harrison leerde, ging veel verder dan de ring en de fysieke ge-vechten. Zijn aanpak was: zonder je niet af en maak af waar je aan begonnen bent.

De distinctie om te winnen heb ik daarna altijd bij alle zaken en levenssitua-ties gebruikt. Jim Harrison was in het onvergetelijke 'blood and guts'-tijdperk van het Amerikaanse karate berucht om zijn gevechten en werd bijna gezien als de moderne samoerai van de twintigste eeuw. Hij heeft heel wat karatetitels

gewonnen, waaronder de allereerste full-contact kickbokswedstrijd die

tijdens de Amerikaanse karatekampioenschappen van 1970 werd gehouden. Harrison organiseerde ook het allereerste wereldkampioenschap professio-neel karate in zijn dojo in Kansas City in 1968. Dit was een heavy contact wedstrijd, zonder pads, waarin de beste vechters uit de wereld het tegen elkaar opnamen. Jim Harrison staat erom bekend dat hij hard slaat en ook harde sla-gen incasseert. Ik kan persoonlijk voor deze reputatie instaan. Hij is een van de taaiste en moeilijkste trainingspartners die ik ken, zelfs nu nog, op 73-jari-ge leeftijd. Tijdens zijn eerste full-contact wedstrijd in Dallas, Texas, liep hij een snee van een handschoenveter op boven zijn oog. Tape hielp niet om het bloeden te stoppen. Uiteindelijk kwam er tussen twee rondes door een arts in de ring die zonder verdoving de wond boven Harrisons oog hechtte. Har-rison lag tijdens het hechten rustig op de vloer van de ring en vertrok geen spier. Daarna won hij het gevecht met een knock-out. Misschien was het meest legendarische bewijs van Harrisons taaiheid wel toen hij als politie-agent door een ex-gevangene werd overvallen. De gevangene dook op uit een badkamer en schoot hem van dichtbij met een pistool van groot kaliber neer. Harrison wist zijn aanvaller te overmeesteren voordat hij zijn bewustzijn verloor. Zijn verwondingen waren zeer ernstig en hielden hem een tijdje van de straat, maar hij herstelde en kwam sterker terug dan ooit. Als gepensio- neerd politieagent vervolgt Harrison zijn lange en succesvolle carrière als instructeur en mentor, doet hij mee aan wedstrijden en promoot hij deze ook. Hij heeft me geleerd hoe ik me helemaal kan richten op de winst in een martial arts-wedstrijd. Hij heeft me geleerd nooit op te houden of terug te trekken. Als ik aan de winnende hand was, leerde hij me te stoppen met stoppen en af te maken waar ik aan begonnen was. Ik vergeet nooit waar Harrison de na-druk op legde. Hij kon een andere school voor martial arts uitnodigen voor een wedstrijd en dan de deur van de dojo op slot draaien. Hij liet ons vechten tot er een duidelijke winnaar was. Bij hem ging het erom dat hij ons leerde dingen af te maken. Andere instructeurs binnen de martial arts onderwezen allerlei gecompliceerde vechtcombinaties, maar Harrison richtte zich met ons op één techniek en liet ons die net zo vaak herhalen tot we 'm onder de knie hadden. Hij pushte ons tot het uiterste en dan nog wat verder. Vaak bereiken we in zaken grote winst en vervolgens verslappen we. We spelen niet meer om te winnen, maar we spelen enkel nog om niet te verliezen. We worden voorzichtig en verliezen onze energie en onze drive. Creativiteit en innovatie verdwijnen als sneeuw voor de zon. En in onze poging niet te verliezen,

raken we alleen maar meer kwijt. We verliezen ons vuur. We raken ons inno-vatief vermogen kwijt. We beginnen aan onszelf te twijfelen. In zijn toneelstuk *Measure for Measure* schreef Wiliam Shakespeare zijn be-roemde woorden: *'Our doubts are traitors and make us lose the good we oft might win by fearing to attempt.'* Ron Waite, de beroemde tennisprof en coach, zegt hetzelfde als volgt: *'Wanneer je meer dan een beetje voorstaat moet je juist agressiever gaan spelen. Jouw voorsprong moet zich in de geest van je tegenstander nestelen. Ga nog beter serveren. Ga voor nog meer pun-ten. Sla nog snellere returns. Laat je tegenstander alle hoeken van de baan zien. Als je een wedstrijd op deze manier wint, krijgt je zelfvertrouwen een boost en verzwak je die van je tegenstander.'*

De meeste mensen komen op lichte voorsprong en houden het dan voor gezien. Ze beginnen te spelen om hun voorsprong niet te verliezen. Deze zwakke mentaliteit van spelen om niet te verliezen duikt ook vaak op aan de onderhandelingstafel waar mensen een gesprek beginnen op zoek naar een win-winsituatie. Dit slappe, op compromissen gerichte onderhan-delen eindigt er altijd mee dat je teveel weggeeft en je jezelf tekortdoet. Dat komt ervan als je aardig gevonden wil worden, als je denkt dat je deze relatie nodig hebt, als je niet je eigen missie vooropstelt of niet handelt naar je eigen commitments. Spelen om niet te verliezen kent alleen maar verliezers. Jim Harrison richtte zich maar op een ding: winnen! Hij deed altijd wat nodig was. Mijn relatie met Harrison heeft mijn leven voorgoed veranderd. Van hem heb ik geleerd dat je kunt winnen door je helemaal te storten op datgene waar jij een commitment op hebt en je niet terug te trekken voordat je klaar bent.

159

Dusan Djukich – Straight-Line Leadership

44 INVESTERING vs. KOSTEN

Wanneer Straight-Line mensen met een mogelijke kans worden geconfron-teerd, zien ze die kans als een investering.

Als ze die kans grijpen, kijken ze of de opbrengst opweegt tegen de

tijd, het geld en de energie die ze erin stoppen.

Helaas kijken de meeste mensen maar naar één ding: de kosten. Ze kijken al- leen maar naar hoeveel ze ervoor moeten betalen. Ze blijven zitten waar ze zitten. Ze doen me denken aan het volgende verhaal van Shel Silverstein:

'HELP!'

Ik liep door het oerwoud en stuitte op een eenhoorn die met zijn hoorn

in een boom vastzat en huilde:

'Kan iemand me alsjeblieft helpen voor het te laat is?'

Ik riep:

'Ik zal je bevrijden!'

Hij riep terug:

'Wacht, gaat dat veel pijn doen? Hoe lang gaat het duren? Weet je zeker dat

je mijn hoorn niet krast, buigt of breekt? Hoe hard ga je trekken? Hoeveel

moet ik je betalen? Doe je het nu of wacht je tot het woensdag is? Heb je

dit al eerder gedaan? Heb je wel het juiste gereedschap? Ben je wel opgeleid

om eenhoorns te redden? Sta ik daarna bij je in het krijt? En voor hoeveel

dan wel? Beloof je dat je de boom niet zult beschadigen? Moet ik mijn ogen

dichtdoen? Moet ik gaan zitten of blijven staan? Ben je verzekerd? Heb je

je handen wel gewassen? En als je me bevrijd hebt, wat dan? Kun je garanderen

dat ik niet weer vast kom te zitten? Vertel me wanneer, vertel me hoe, vertel

me waarom en vertel me waar.'

160

Ik vermoed dat de eenhoorn nog steeds op dezelfde plaats staat met zijn

hoorn vast in de boom.

De eenhoorn draait in cirkels en zigzagt, terwijl zijn kans voorbijgaat. Straight-Line mensen zien kansen als investeringen in hun toekomst. Ze nemen een beslissing en leven met die beslissing. Cirkel- en zigzagmensen hebben de neiging een gegeven paard in de bek te kijken en vragen zich altijd af waarom het leven zo moeilijk is.

161

45 KERNACTIES VS. OPPERVLAKKIGE ACTIES

Kernacties zijn acties die daadwerkelijk bijdragen aan het bereiken van je doelen. Kernacties creëren een strakke rechte lijn naar het gewenste resultaat. Oppervlakkige acties houden je van de straat, maar leiden tot weinig echte resultaten… Als ze al ergens toe leiden.

Denk eens aan die mensen die voortdurend bezig zijn met afvallen, diëten en sporten, maar zelden echt gewicht verliezen. Daar zie je oppervlakkige acties. Vaak zijn mensen druk met oppervlakkige acties om een goede indruk te maken en te laten zien dat ze commitment hebben, maar eigenlijk hebben ze alleen commitment voor hun eigen comfort.

Kernacties noemen we ook wel de benodigde acties. Mensen die eerlijk zijn over het resultaat dat ze nastreven, gaan voor kernacties,

omdat ze weten dat dat de enige acties zijn die ertoe doen.

Voor een bevredigend leven:

1. Bepaal wat je wil bereiken.

2. Bepaal welke acties nodig zijn.

3. Onderneem de benodigde acties. Als je doet wat van belang is, bespaar je enorm veel tijd en energie. Vraag jezelf minstens vijftig keer per dag af of je wel de benodigde acties onderneemt om je doel te bereiken. Straight-Line Leiders zijn experts in het ondernemen van kernacties.

46 FOCUS vs. SPRAY

In het bedrijfsleven en in de sportwereld bestaat er een oud gezegde: winnaars zijn doelgericht, verliezers schieten met hagel in de hoop iets te raken. Een van de grootste uitdagingen van deze tijd is dat in onze hightech wereld, die overloopt met informatie, het bijzonder gemakkelijk is om focus te verliezen en te verzanden in een staat van sprayen. Doelgericht werken is moeilijker dan ooit. Doelgerichtheid vereist een actief, bewust commitment. De beroemde acteur en martial arts specialist Bruce Lee zei ooit dat een krijger een gemiddeld persoon is met een laserscherpe focus. Het spreekt voor zich dat een doelgericht persoon veel effectiever is dan iemand die zich continu laat afleiden door bijvoorbeeld e-mails, sms'jes en gesproken berichten. Maar waarom is het zo moeilijk om focus te houden? Waarom zorgen mensen er niet voor dat ze gefocust blijven en elimineren ze niet alles waardoor ze afgeleid worden? Dat komt door de beloning.

Iedere slechte gewoonte heeft een soort beloning tot gevolg, ongeacht hoe nutteloos die ook is. Voordat we een gewoonte kunnen afleren, moeten we vaststellen en erkennen welke beloning dit gedrag oplevert. Iemand die ontwijkend gedrag vertoont, krijgt daar altijd een beloning voor. Ongeacht hoeveel dit gedrag kost, ervaart hij altijd een stimulans, een soort beloning om dit gedragspatroon vol te houden. Zo'n beloning is niets meer dan een goed gevoel dat iemand krijgt door dergelijk ontwijkend gedrag te vertonen of door ongewenste situaties te tolereren. Mensen denken zelfs dat er geen negatieve kanten aan zulk gedrag zitten.

Als ik niet iedere tien minuten mijn mailbox controleer, zou ik iets kunnen missen. Ik zou een kans kunnen missen. Ik zou het geruststellende gevoel kunnen kwijtraken dat ik krijg wanneer mensen mijn hulp nodig hebben. 'Kijk, ik heb een berichtje! Mensen vinden me aardig!' Om doelgericht te kunnen zijn, moet je je angstige gedrag opzijzetten waarbij je anderen tevreden wil stellen. Ook moet je bereid zijn je te focussen op het enige dat er op dat moment toedoet. Je leven zal direct sneller en krachtiger zijn.

Laat een straal zonlicht door een vergrootglas schijnen en in een paar secon-den kun je een dood blaadje verbranden. Laat de zon zonder focus zijn stra-len over alle dode bladeren in het bos verspreiden en het ontbindingsproces duurt weken. Ons leven werkt net zo.

Andrew Leung is een succesvolle Straight-Line Coach die zich heeft gespecialiseerd in middelgrote ondernemingen in Silicon Valley. Zijn cliënten waarderen hem om zijn commitment als hij ze dwingt zich te focussen op activiteiten die rechtstreeks leiden naar het resultaat dat ze willen behalen. Misschien lijkt het vreemd dat zoveel van de beste en slimste executives en bedrijfsleiders in ons land zich laten opslokken door dagelijkse bezigheden die weinig opleveren en nergens toe leiden.

Als Andrew Leung op bezoek komt en hen ontmoet, krijgen ze een flinke wake-up call. Zijn specialisatie is het ontdekken van wat hij het doel achter het doel noemt. Heel vaak haalt Leung een verborgen doel naar boven dat de mensen echt willen bereiken, maar dat ze niet erkennen. Ze presenteren een oppervlakkig doel waarvan ze denken dat het beter overkomt. Andrew maakt daar direct korte metten mee, zodat hij en zijn cliënt niet op verkeerde voet beginnen. Zodra het ware doel helder is, worden de benodigde acties duidelijk. Zo krijg je een krachtige focus op activiteiten die veel opleveren en elimineer je de neiging van (zelfs de slimste) cliënten om hun mentale energie de hele dag door in het wilde weg te verspillen.

'Als mijn cliënten hun activiteiten niet op de kernacties hebben gericht', zegt Leung, *'behalen ze nooit de gewenste resultaten en stellen ze zich tevreden met de hele dag maar een beetje proberen. Vervolgens raken ze volledig ge-desillusioneerd.'*

Sommige mensen zijn ongevoelig voor feedback en blijven maar dezelfde onwerk-bare handelingen doen, ongeacht het gebrek aan resultaat. Maar dan kun je net zo goed blijven proberen om een vierkantje in een rond gat te steken. Ze besluiten (hun gevoelens) te beschermen in plaats van (hun acties) te corrigeren. Ze worden snel defensief, maar Andrew laat ze daar niet mee wegkomen.

Sommige van deze mensen bekleden enorm hoge posities. Andrew kiest er bewust voor om vriendelijk voor ze te zijn en de gevolgen van hun handelingen met ze te delen, in plaats van aardig te zijn, zoals coaches die ze in het verle-den hebben gehad.

Andrews prestaties bij het jagen op wild, schieten en zijn prestaties in martial arts hebben hem geleerd goed op zijn doel gefocust te blijven en hij leert zijn cliënten hetzelfde te doen. Hij is er erg goed in zijn cliënten zover te krijgen dat ze de confrontatie aangaan en kernacties ondernemen. Hij leert ze weg

te blijven bij oppervlakkige acties: de acties die wel op werk lijken, maar geen resultaat opleveren.

Dit is Andrews manier van doelgericht coachen in plaats van in het wilde weg te schieten. Dezelfde scherpe meesterschap en precisie die hij bij zijn schietvaardigheid gebruikt en waarmee hij de landelijke kranten haalt, past hij toe op cliënten met een gebrek aan focus.

Leung herinnert zijn cliënten er graag aan dat iedere organisatie, ongeacht hoe groot of klein, is opgebouwd uit individuen. Ongeacht hoe populair of bekend een organisatie is, zonder de mensen die er werken, kan deze niet bestaan.

De prestaties van een organisatie hangen helemaal af van de prestaties van deze mensen. Daarom laat Andrews zijn cliënten alleen maar kijken naar de kern van de zaak. Dit helpt hen hun prestaties te vergroten en de groei vast te houden.

Stel je voor dat je gaten moet boren op zoek naar olie. Welke strategie heeft meer nut? Tien verschillende gaten van tien meter diep boren of één gat van honderd meter diep?

Een helder doel met een krachtige focus inspireert mensen. Ze stoppen met stoppen en ze kunnen opeens veel makkelijker volhouden en doorzetten. Wanneer mensen een duidelijke focus krijgen, gaan hun prestaties drastisch omhoog en zo ook de resultaten van de organisatie. Wanneer mensen bezig zijn met te veel verschillende zaken, krijgen ze onder aan de streep niets van echte waarde gecreëerd.

47 HOE HET GEDAAN KAN WORDEN vs. WAAROM HET NIET GEDAAN

KAN WORDEN

De menselijke geest is een super creatieve biologische computer. Je kunt je brein gebruiken om verbluffende resultaten te creëren. Maar je kunt je brein met dezelfde creativiteit ook gebruiken om je eigen falen goed te praten. De meeste mensen in de wereld van sales en het bedrijfsleven gebruiken hun brein om uitgebreide verhalen en theorieën te verzinnen over waarom ze iets niet voor elkaar krijgen. Ze praten voortdurend over hoe moeilijk het is om in sales te werken, hoe wispelturig hun markt is, hoe moeilijk het is om klanten te overtuigen en waarom de economie een probleem is. Zodra hun waarom-lukt-het-niet-focus klaar is met de buitenwereld en zijn omstandigheden, richt deze zich naar binnen. Mensen gaan hun problemen op zichzelf projecteren en vertellen zichzelf waarom 'ik niet gemaakt ben voor sales. Mijn persoonlijkheid is hier niet geschikt voor. Ik ben niet zo'n typische verkoper. Ik ben erg introvert. Mijn ouders hebben me niet de sociale vaardigheden gegeven' en meer van dergelijke manieren om iets uit te leggen en goed te praten. Zo overtuigen ze zichzelf van waarom ze dit niet voor elkaar kunnen krijgen.

Deze mensen zien niet dat ze een kostbare bron verspillen. Ze beseffen niet dat ze hun focus net zo makkelijk heel ergens anders kunnen inzetten om te ontdekken hoe je iets wel voor elkaar kunt krijgen. En zodra ze aan deze manier van denken gewend zijn, beginnen ze aan hun rechte lijn naar de beoogde resultaten.

Als voorbeeld gebruik ik graag mijn cliënt Tom McGovern: in een tijd waarin volgens iedereen commercieel vastgoed niet zo'n lucratieve sector is, gaat Tom McGovern dwars tegen deze tendens in. Hij werkt al vijfentwintig jaar in deze sector en is een geweldig professioneel voorbeeld van hoe een Straight-Line Leider onafhankelijk van de markt of economie zijn eigen

successen creëert, namelijk door te blijven focussen op hoe je iets wel voor elkaar kunt krijgen.

McGovern verspilt zijn tijd niet met dingen overdenken. Hij kiest zijn volgende actie en begint direct met stappen. Zijn concurrenten besteden enorme hoeveelheden tijd aan piekeren. Tom denkt nooit te lang over iets na. Hij handelt resoluut.

Ik ontmoette Tom voor het eerst in 1991. Hij zei toen tegen me dat hij heel succesvol wilde worden, zodat hij op een dag veel tijd kon besteden aan het helpen van kansarme kinderen. Ik vond dit fascinerend, omdat de meeste mensen succesvol willen worden zodat ze grote huizen en snelle auto's kunnen kopen om er rijk uit te zien. Ik wist dat Tom binnen de kortste keren een ster zou worden. Hoewel hij niet zo'n typische verkoper was, besloot McGovern al snel dat hij dit kon compenseren met het besluit de best geïnformeerde expert in zijn vakgebied te worden en meer inlichtingen te vergaren dan zijn concurrenten. Hierbij was het belangrijk dat McGovern altijd op zoek was naar informatie die hij direct en praktisch tijdens zijn werk kon toepassen, in tegenstelling tot de eerdergenoemde mensen die het verwerven van kennis gebruiken als vervanging voor het ondernemen van de benodigde acties. *'Ik heb altijd het idee gehad dat ik, als ik meer kennis had dan anderen, op een bepaald moment een bruikbaar concurrentievoordeel zou hebben'*, zei McGovern. *'Dus heb ik me er altijd voor ingezet meer te leren dan alle anderen en mezelf zo op de markt te onderscheiden.'*

Hij gebruikte dezelfde toverspreuk als Jerry Garcia had gebruikt om 'Grate-ful Dead' tot een legendarische band te maken. *'Je moet niet alleen beter zijn dan de rest'*, zei Garcia. *'Je moet de enige zijn die doet wat jij doet.'* McGovern nam de verantwoordelijkheid en ging creëren in plaats van reage-ren. Hij besloot de enige te worden met zulke diepgaande kennis van cliënten en zaken. Toen ontdekte McGovern in 1996 Yahoo! Op dat moment begon zijn carrière pas echt. Bij Yahoo! kon hij alle kennis en zakelijke inzichten toepassen die hij de voorafgaande tien jaar zo bewust had verworven. McGovern weet het nog goed: *'Ik wist dat ik niet met puur en alleen mijn verkoopvaardigheden kon winnen. Ik voelde dus goed aan dat ik op een ander gebied moest concurreren. Ik moest op technisch gebied bekwamer zijn dan anderen. Service bieden op een manier die andere makelaars niet boden. Ik wist dat het voor mij niet zou werken als het slechts een kwestie was van pushen en agressieve verkooptechnieken of wat dan ook.'*, zei hij. *'Ik wist dat ik niet zo in elkaar zat. Ik moest het op een andere manier aanpakken.'*

McGovern paste twee Straight-Line distincties toe:

1. Commitment vs. Betrokkenheid.

2. Voorbereiden vs. Improviseren. Hij leefde naar zijn commitment om uniek te zijn in wat hij deed en waarde-voller te zijn voor zijn klanten dan zijn concurrentie was. Terwijl anderen zich slechts betrokken voelden bij commercieel vastgoed, had McGovern een commitment om pionier te zijn en zich van de anderen te onderscheiden. Hij was meer met zijn vak bezig dan wie dan ook. Hij leerde meer. Hij vergaarde diepgaandere kennis dan wie dan ook. Hij was beter voorbereid op ontmoetingen met zijn klanten. Terwijl typische verkopers erop vertrouwden dat ze wel een beetje konden improviseren met charme en stevige onderhandelings-technieken, kwam McGovern met goed voorbereid vakmanschap en nuttig advies. Deze manier van werken gebruikt hij nog steeds. Hij volgt al zestien jaar een bedrijfskundige opleiding; dat heeft voor hem een enorm verschil gemaakt.

McGovern laat zien hoe je met een krachtige inner stance een snellere weg naar succes kan creëren. Dan gaat het helemaal niet meer over ouderwetse regels, doorrammen, mensen overhalen, gladde praatjes en netwerken. Er is een rechtere lijn tussen punt A en punt B. Hiervoor moet je het heft in eigen handen nemen en je deze distincties eigen maken om je inner stance te shiften. Daarom moet je de distincties toepassen op je professionele leven. Wat Tom McGovern heeft gedaan in zijn leven is een goed voorbeeld van hoe je je focus op verschillende manieren kunt gebruiken. Je hoeft geen gebruik te maken van een oud en versleten verkoopconcept uit de jaren veertig van de vorige eeuw om te slagen.

Veel mensen die net zoveel succes bereiken als McGovern, vragen zich af of dat blijft. McGovern neemt zelf de verantwoordelijkheid. Hij maakt zichzelf verantwoordelijk voor zijn aanhoudende succes.

Cliënten huren McGovern in, omdat hij een meerwaarde heeft ten opzichte van anderen, omdat hij meer kennis van zaken en vastgoed heeft. Buiten-staanders halen dingen door elkaar en denken dat hij zijn succes te danken heeft aan het feit dat hij al zo lang meedraait en dus een old boys network heeft.

Toen McGovern voor het eerst bij Yahoo! kwam, hadden ze vijftig mensen. De CFO had een relatie met een concurrerende makelaar die ook nog eens naar hen was verwezen door investeerders. Maar de CFO was ook bereid McGovern te ontmoeten.

De CFO was direct onder de indruk van McGoverns enorme kennis van zijn branche en de situatie van Yahoo! Niet lang daarna werd McGovern beloond: Yahoo! werd zijn cliënt.

De rest is geschiedenis. McGovern en Yahoo! bleken een perfecte match in een perfecte relatie die meer dan twaalf jaar heeft standgehouden.

Nobody said you couldn't go out of the box. You assumed there was a box, and you assumed there was a rule.

– Bob Koether –

Let op: voordelen die Straight-Line presteerders hebben op de markt, zijn voordelen waar zij verantwoordelijkheid voor claimen: ze creëren en onder-houden ze zelf. Het is ze niet in de schoot geworpen.

McGovern is een groot fan van coaching.

'Als ik een blinde vlek heb of als ik niet zie wat ik moet doen, wijst een goede coach, en ik heb goede coaches gehad, me daarop, zodat ik doe wat ik moet doen. Het is niet dat ik het niet wil doen; ik zie in bepaalde situaties gewoon niet alle beschikbare opties die een coach wel kan zien. Een coach kan me dan helpen die blokkade te doorbreken, zodat ik kan gaan doen wat nodig is om het verschil te maken.'

Een andere Straight-Line distinctie die McGovern in zijn voordeel heeft ge-bruikt, is 'Wat ik bijdraag vs. Wat ik verdien'.

'Je moet eerst iemand anders helpen, voordat zij jou helpen', zegt hij. *'Ik heb me altijd eerst waardevol voor anderen gemaak en zo worden ze voor mij van waarde. Wees zelf ergens goed in, wees er heel erg goed in, zodat je voor*

iemand anders van waarde kunt zijn; dan betrekken ze je bij hun zaken en hun leven op een manier waarop ze je anders nooit zouden betrekken.' McGovern ziet dat het zich loont om te focussen op het blijven leveren van bijdrages. Terwijl focus op wat je verdient een nutteloze bezigheid is die nergens toe leidt. Het enige wat je eraan overhoudt, is een tekort aan energie en creati-viteit.

McGovern heeft geleerd dat handelen vanuit deze krachtige inner stances en deze principes consequent toepassen, helpt om zijn focus vast te houden op hoe hij iets voor elkaar kan krijgen. Hij verspilt geen kostbare mentale energie aan waarom hij iets niet voor elkaar krijgt.

Ondanks al zijn succes en uitnodigingen van topbedrijven en het feit dat hij golf speelt met een paar van de machtigste mensen in Silicon Valley, is Tom altijd een bescheiden man gebleven die iedereen steunt. Hij geeft terug aan de gemeenschap door collega's te helpen en door, waar mogelijk, presentaties te geven.

McGovern is heel populair als spreker en mentor voor opkomende vastgoed-professionals. Zij zijn gefascineerd door zijn verhalen en willen zijn geheimen ontdekken. Hij weet uit ervaring dat je alles kunt bereiken. Als je je maar concentreert op hoe je iets wél voor elkaar kunt krijgen.

48 DRUK MAKEN OM vs. GEVEN OM

De meeste mensen maken zich ergens druk om alsof ze er echt om geven resultaat te bereiken. Maar dat is niet geven om; dat is je druk maken. Door je druk te maken om dingen presteer je alleen maar slechter. Als je echt ergens om geeft, maakt je dat beter. Daarom moet een Straight-Line Leider dit verschil goed kennen. Het zijn twee tegenstellingen.

Ergens om geven is ontspannen, concentreren en een beroep doen op alle middelen die je bij elkaar kunt brengen wanneer je met een gerust hart je volledige aandacht ergens op richt. Je presteert beter wanneer je ontspannen en gefocust bent.

'Door je ergens druk om te maken, ontkoppel je jezelf in feite van de aarde', zegt Natalie Goldberg, de beroemde creativiteitsonderwijzer. *'Je vergeet dan adem te halen. Je druk maken is een staat van onwetendheid. Je gelooft dat alles een noodgeval is.'* De meeste cirkelmanagers proberen onbewust stress te gebruiken als middel om anderen te motiveren. Eerst stressen ze bewust over het vooruitzicht dat een project niet wordt voltooid of het gewenste resultaat niet wordt behaald en vervolgens gebruiken ze die stress als negatieve energie om het team aan te sporen. Dat werkt niet.

Je druk maken over de doelstellingen van je team is niet hetzelfde als erom geven. Je druk maken is geen bruikbare vorm van motivatie. Zelfs degenen die altijd het beste presteren, presteren slecht als ze gespannen zijn of zich druk maken. Geen enkele leider doet het dan beter. Geen enkele verkoper. Geen enkele atleet. Geen enkele fondsenwerver. Geen enkele spits in een voetbalveld. Geen enkele basketballer tijdens een vrije worp. Geen enkele ouder. Een gespannen presteerder die zich druk maakt, kan slechts beschikken over een klein deel van zijn of haar vaardigheden en intelligentie. Ron Ristaino is een Straight-Line Coach die zich heeft gespecialiseerd in het verbeteren van prestaties en het verhogen van productiviteit en winst, door

de stress van zijn cliënten op het werk te verlagen. Hij is geboren en getogen in de Coachella Valley in Californië.

Nu richt hij zijn talent op het coachen van professionals en bedrijven

en gebruikt hij Straight-Line distincties waarmee ze hun vicieuze cirkel van improductiviteit kunnen doorbreken en hun ondernemingen en carrières weer uiterst effectief kunnen maken.

Mensen reizen stad en land af om door Ron gecoacht te worden en landen na ettelijke tijdrovende tussenstops uiteindelijk op het vliegveldje van Palm Springs, waar hij woont.

Hij wijdt zich niet alleen volledig aan het financiële aspect van het leven van zijn cliënten, maar ook aan hun gezondheid en welzijn. Een van zijn favoriete distincties is: 'Druk maken vs. Geven' om.

'Veel van mijn cliënten vullen hun dag met het blussen van brandjes en proberen alles tegelijk te doen', zegt Ron. *'Ze denken dat ze zich elke dag weer druk maken, omdat ze zoveel om hun bedrijf geven. Maar jezelf druk maken is niet hetzelfde als geven om.'*

Ron helpt zijn cliënten een stapje terug te doen en zich te concentreren. Al snel zien ze dat ze met hun drukke rondrennen helemaal niets goeds voor hun bedrijf doen. Hij leert ze het verschil in te zien tussen activiteit en producti-viteit. Binnen de kortste keren behalen ze hogere verkoopcijfers en scoren ze beter op productiviteit.

Het overdreven gevoel van urgentie dat leidt tot het krampachtig blussen van brandjes, ontstaat vaak doordat mensen belemmeringen verwarren met gewone omstandigheden. Ron werkt net zo lang met bedrijfseigenaren totdat ze zich ontspannen en totdat ze duidelijk inzien dat de meeste oncomfortabele situaties slechts omstandigheden zijn van het spel dat ze spelen. Het zijn helemaal geen belemmeringen. Belemmeringen die ze ervaren produceren stress, maar omstandigheden zijn gewoon omstandigheden. Een gestrest mens presteert altijd slechter. Bij voetbal probeert de keeper vaak om een speler, vlak voordat de penalty wordt genomen, uit balans te halen. Hij gaat tijdrekken. Langzaam de handschoenen uit en aan. Langzaam naar het doel lopen. De keeper wil dat de speler over zijn trap gaat nadenken. Hij wil dat de speler gaat nadenken over wat er gebeurt als hij de penalty mist. Wat zullen zijn teamgenoten van hem vinden? Wat zal het met zijn carrière doen? Het is statistisch bewezen dat penalty's waarbij de keeper tijdrekt een lager succespercentage hebben dan penalty's die meteen worden genomen, voordat de speler kans heeft gehad zich druk te maken.

In het bedrijfsleven tref je dezelfde link aan tussen stress en prestaties. Hoe meer stress, hoe slechter de prestaties, altijd.

Daarom gaat Ron eerst met zijn cliënten rond de tafel zitten om de stressfac-toren in hun systeem te elimineren. *'Ik wil ze laten kennismaken met de rea-liteit'*, zegt hij. *'De realiteit van het probleem is altijd minder dramatisch dan het verhaal dat mensen over dit probleem hebben verzonnen. Deze rampzalige, paniekerige verhalen worden snel een probleem op zich. Wanneer we samen naar de realiteit kijken, zien mijn cliënten meestal een eenvoudige oplossing.'* Ron werkte onlangs met een eigenaar van een gezondheidscentrum die hele-maal vastliep door een vergoedingsprobleem in zijn systeem. *'Hij dacht dat dit vergoedingsprobleem het einde van de wereld betekende'* , zei Ron. *'Hij had zo'n enorm verhaal gecreëerd over hoe moeilijk het zou zijn om dit op te lossen en over de verlammende gevolgen hiervan, dat hij de werkelijkheid volledig uit het oog had verloren. Door terug te keren naar de werkelijkheid zag hij dat het probleem makkelijk op te lossen was.'*

Zonder een coach of adviseur die hen op mogelijkheden wijst, verzuipen mensen. Ze proberen alles zelf te doen en belanden hierdoor vaak in een constant gevoel van wanhoop. Kleine problemen lijken enorm. Futiliteiten worden enorme belemmeringen. Een gestreste geest maakt van alles een nachtmerrie.

Ristaino heeft met zorginstellingen gewerkt die tijdelijk verlamd waren door hun eigen stressverhalen. Ze durfden geen nieuw product te lanceren, omdat ze bang waren voor de timing, de markt, de economie en waar ze verder nog een spookverhaal over konden bedenken. Ron liet ze de distinctie tussen wachten en creëren zien. De hele tijd dat je wacht op perfecte omstandigheden, is tijd waarin je niets creëert. En creëren is waar zakelijk succes op is gebaseerd. Een gestreste manager heeft meestal ook problemen met de mensen die aan hem rapporteren. Je bent niet graag in de buurt van zijn stress. Zijn gedrag resulteert in een laag moreel, in traagheid van het team, verzuim van teamleden en een hoog personeelsverloop. *'In dit geval introduceer ik de Straight-Line distinctie Afspraken vs. Verwachtingen'* , zegt Ron. *'Zodra men-sen leren de tijd te nemen om afspraken te maken met andere mensen, is het net of er een wonder gebeurt. Beide personen zijn direct gelukkiger en beter in staat goed werk te leveren.'*

Verwachtingen leiden daarentegen alleen maar tot meer stress. Leiders die leidinggeven door dingen te verwachten, zijn geen Straight-Line Leiders. Dat zijn gestreste mensen die proberen leiding te geven.

Ristaino's geweldige successen als coach behaalt hij door bruikbare distincties aan te bieden die zijn cliënten kunnen oppakken, zoals een tuinman gereedschap van de grond pakt. Straight-Line distincties zijn geen filosofieën of concepten waar je het mentaal mee eens bent. Het is bruikbaar gereedschap waarmee je je inner stance zodanig kunt shiften dat je elke dag resultaten behaalt die ooit onbereikbaar leken.

49 DE KOST VERDIENEN VS. PERFECTIE BEREIKEN

Van alle fascinerende mensen die ik heb mogen leren kennen, heeft niemand ooit meer commitment getoond of meer liefde gehad voor zijn vak dan Bijan Pakzad. Veel mensen kennen Bijan als de ontwerper van de duurste heren-kleding ter wereld. Maar Bijan is zoveel meer dan dat.

Bijan werd geboren in Teheran, vestigde zich in Amerika en richtte in 1976 zijn internationale modebedrijf op. Al snel kwamen koningen, presidenten en leiders in hun werkveld naar hem toe vanwege zijn unieke commitment op perfectie. Zijn verhaal is nu legendarisch.

Wat Bijan zo uniek maakt, is de inner stance van waaruit hij handelt. Hij streeft naar perfectie. In zijn hart en geest is de perfectie echt mogelijk in de creaties die hij voor zijn klanten ontwerpt. Zo'n gedurfde houding lijkt onmogelijk, totdat je zijn klanten spreekt. Als je naar hen luistert, hoor je dat Bijan zijn doel volgens hen echt bereikt. Ze zullen je vertellen dat niemand kan tippen aan zijn genialiteit en niet aflatende toewijding aan zijn klanten. Bijan heeft me ooit verteld dat hij leeft voor ieder detail in elk van zijn creaties.

Hij stopt heel bewust zijn leven in iedere knoop, iedere steek en iedere naad. Als je hem in de ogen kijkt, kun je onmogelijk aan hem twijfelen. Bijan houdt zich niet bezig met waar andere bekende ontwerpers mee bezig zijn. Hij is niet op zoek naar grootsheid in vergelijking tot zijn concurrenten. Hij probeert een wereld op zichzelf te zijn. Hij is de enige die doet wat hij doet. Als je de anderen ontwerpers noemt, dan is hij geen ontwerper. Hij is de schepper van perfectie.

Intuïtief heeft hij altijd geweten dat schaarsheid de waarde van iets verhoogt. Dit Straight-Line principe leren we al onze cliënten in het bedrijfsleven. Maar Bijan leeft volgens dit principe. Hij laat zijn kledinglijn niet verpauperen. Andere topontwerpers kun je misschien overhalen wat van hun kledinglijnen in de Bijenkorf op te hangen, maar Bijan nooit.

Straight-Line Leiders verwerven hun macht door anderen kracht te geven. Ze wachten niet tot ze kracht krijgen. Als ze in de penarie zitten, kijken ze niet om zich heen voor hulp.

Toen Bijan niemand kon vinden om zijn ontwerpen te maken, werd hij zijn eigen producent. Hij zag de situatie niet als een belemmering voor de perfectie die hij belichaamt. Voor hem was het slechts een omstandigheid van het spel. Zijn grote glimlach en duidelijke plezier komen niet door zijn grote rijkdom, ze komen voort uit zijn aanhoudende plezier in dit spel, met al zijn omstandigheden.

Bijan is zelf miljardair geworden, doordat zijn kunstige ontwerpen de machtigste mensen kracht geven. Hij weet dat je in de eerste vijftien minuten na een ontmoeting een duidelijke indruk van jezelf achterlaat. Bijan helpt hierbij door uitmuntende garderobes en accessoires te ontwerpen en het aanbod van andere schreeuwend dure winkels te schande te zetten. Vanaf de eerste dag heeft Bijan een bordje op zijn deur met ‘Uitsluitend op afspraak’. Niemand op Rodeo Drive heeft het gewaagd zo elegant exclusief te zijn en dertig jaar later heeft nog geen enkele andere couturier dit aangedurfd. Tot op heden begrijpen de media Bijan niet. Ze praten allemaal over pakken van 20.000 dollar, of horloges vanaf 150.000 dollar, of over een chinchilla- beddensprei van 200.000 dollar. Maar geen van allen zien ze de inner stance van de man erachter. Ze hebben geen oog voor

Bijans commitment op per-fectie.

Als je iets van Bijan koopt, koop je een stukje van zijn ziel. Hij staat erop zo te leven en bij Bijan draait alles om service. Service tot het extreme. Hij is volgens mij de enige die in zijn privéjet op huisbezoek gaat. Je kunt de winkel van Bijan het best omschrijven als rijkdom op steroïden. Zijn winkel is een dramatische uiting van zijn respect voor perfectie. Vanaf het moment dat je binnenloopt, weet je dat deze man perfectie als inner stance heeft.

Let the beauty of what you love be what you do.

– Rumi –

Bijan houdt van de uitdaging om de meest lastige, veeleisende klanten nog te verbazen. Hij geniet van het spelletje en raakt niet cynisch en verveeld door de ego's en eigenzinnige smaak van de miljonairs die zijn kleding kopen. Hij geniet van de wereld die hij heeft geschapen. Op tienjarige leeftijd verklaarde Bijan al dat hij de meest exclusieve ontwerper van herenkleding ter wereld zou worden. Op vijftigjarige leeftijd had hij zijn eerste miljard verdiend door een miljoenenbedrijf te leiden dat anders was dan alle andere ontwerpers. Zijn carrière was een perfecte rechte lijn.

Onlangs bekeek ik een kerstkaart die ik een paar jaar geleden van Bijan had gekregen. Ik zag dat zelfs zijn kerstkaarten meesterwerken zijn en van zo'n geweldig commitment aan perfectie getuigen, dat ik er niet over zou peinzen deze kaart weg te gooien. In de kaart stond geschreven: '*Life imitates art; Bijan imitates no one.*'

Hoewel Bijan met een uitgesproken accent spreekt, is zijn volledige aandacht en communicatie zo doelgericht, dat ik nooit een woord van wat hij heeft gezegd heb gemist. Bijan behandelt iedereen die hij spreekt alsof die persoon de enige persoon op de wereld is. Dat maakt deel uit van zijn perfectie. En omdat dit de kern is van zijn inner

stance, hoeft hij er nooit over na te denken hoe hij met die ene klant moet omgaan.

Bijans leven is het bewijs van hoe een commitment kan bijdragen aan het creëren van een prachtige wereld. Zolang je maar gedreven wordt door de liefde voor je vak en je toewijding aan je klanten.

Ik heb zijn verhaal voor het laatste bewaard, omdat Bijan de kracht van Straight-Line leiderschap zo geweldig illustreert. Hij leidde zichzelf en iedereen om hem heen naar enorm succes en rijkdom. Dit deed hij door het toonbeeld te zijn van een krachtig commitment en door resoluut te blijven in zijn han-delen. Hij heeft de wereld laten zien dat wanneer je inner stance helder en kloppend is, je ieder resultaat kunt bereiken dat je wil.

50 WAKKER WORDEN EN DE CONTRASTEN GAAN ZIEN

Inner stances

GEEFT KRACHT ONTNEEMT KRACHT

Wat ik leef Wat ik weet Ervoor kiezen Iets willen Creëren Wachten

Betrokkenheid Bezorgdheid Project Droom

Moeten Zou moeten Groeikeuze Comfortkeuze Hoe iets mogelijk wordt Waarom iets niet kan Van dienst zijn Een plezier doen Gedrag opmerken en veranderen Gedrag opmerken en goedpraten

Alleen resultaten tellen Tevreden met inzicht Productiviteit Activiteit

Commitment Proberen

Brutale eerlijkheid Onoprechtheid Omstandigheden die horen bij het spel Obstakels die oneerlijk zijn Doen wat recht voor je ligt Water naar de zee dragen Gecreëerde toekomst Geprogrammeerde toekomst

Afzonderlijke zaken Eén groot geheel Optimisme Pessimisme

Stoutmoedigheid Arrogantie

Reageren met actie Overdenken Kiezen Afvragen hoe Vriendelijk Aardig

Resultaten als doel Activiteiten als doel Eerlijk denken Positief denken Commitment Betrokkenheid

GEEFT KRACHT ONTNEEMT KRACHT

Bijdragen Verdienen (recht hebben op) Bereid zijn aan te pakken Aanmodderen Voldoening op de lange termijn Onmiddellijke bevrediging Directe communicatie Verbale manipulatie Feedback tolerant Feedback intolerant Proactieve aanvaarding Overgave Stop met stoppen Stoppen Start met starten Willen starten Eigenaar zijn Slachtoffer zijn Besluiten effectief te zijn Goedkeuring zoeken Focus Chaos/spray

Ik ben verantwoordelijk Zij zijn schuldig Nu Later

Krachtig resultaat Zwak resultaat Dit gaat gebeuren We zullen zien Krachtig besluit Zwak besluit Fouten erkennen Optimistische ontkenning Flexibel Star

Geaard en stabiel Wankel Dingen aanpakken Dingen uit de weg gaan Voorbereid en getraind Aanklungelen Actieve ontspanning Passieve ontspanning Leren Begrijpen

Op de route Van de route Bewust besluiten Vanuit gevoel besluiten Intelligent Informatieverzameling

AANBEVOLEN LITERATUURLIJST

Can't Hurt Me van David Goggins

Antifragile van Nassim Nicholas Taleb

Hard Times Create Strong Men van Stefan Aarino

Something to Do with Death van Sir Christopher John Frayling

Atlas Shrugged van Ayn Rand

On The Shortness of Life van Seneca

The Coddling of The American Mind van Greg Lukianoff and Jonathan

Haidt

Inner Stance Volume 1 van Dusan Djukich

Once Upon a Time in Italy van Sir Christopher John Frayling

1984 van George Orwell

The Last Word on Power van Tracy Goss

Radical Honesty van Brad Blanton

The Alchemist van Paulo Coelho

It's Called Work for a Reason van Larry Winget

A Message to Garcia van Elbert Hubbard

Learned Helplessness van Peterson, Maier & Seligman

The Will to Meaning van Viktor Frankl

Thrive now.

Regret nothing later.

Ontdek meer op

www.straightlineleadership.com

Iken - Willen vs. Creeren - Stoppen vs. Stoppen met Stoppen - Een Probleem vs. Een Beslissing - Weten vs. Leven - Willen vs. Kiezen - Niet Kunnen vs. Niet Willen - Eerlijk Zijn over waar je staat vs. Erover Liegen - Iemand een Plezier doen vs. Iemand van Dienst zijn - Een zelf Gecreëerde wereld vs. Een wereld van Omstandigheden - Een Droom vs. Een Project - Bezorgdheid vs. Betrokkenheid - Zou Moeten vs. Moeten - Ik ben Verantwoordelijk vs. Zij zijn Schuldig - Groeikeuzes vs. Comfortkeuzes - Tevreden met Inzichten vs. Resultaat telt - Optimistische Ontkenning vs. De Vallei des Doods - Productief vs. Actief - Commitment vs. Proberen - Eigenaar vs. Slachtoffer - Één Geheel vs. Losse Zaken - Afspraken vs. Verwachtingen - Brutale Eerlijkheid vs. Onoprechtheid - Realistisch Optimisme vs. Onrealistisch Pessimisme - Stoutmoedig vs. Arrogant - Ongemak en Pijn vs. Paniek - Doelenmanagement vs. Timemanagement - Zorgen voor Jezelf vs. Egoïsme - Bedenken Hoe vs. Besluiten Om - Lief en Aardig vs. Vriendelijk - Positieve Nee vs. Afwijzing - Tolerantie vs. Confrontatie - Beschrijvende Taal vs. Verklarende Taal - Commitment vs. Betrokkenheid - Wat ik Bijdraag vs. Wat ik Verdien - Besturen vs. Verdedigen - Nu vs. Later - Kinderlijk vs. Kinderachtig - Spelen om te Winnen vs. Spelen om Niet te Verliezen - Investering vs. Kosten - Kernacties vs. Oppervlakkige Acties - Focus vs. Spray - Hoe het gedaan kan worden vs. Waarom het niet gedaan kan worde